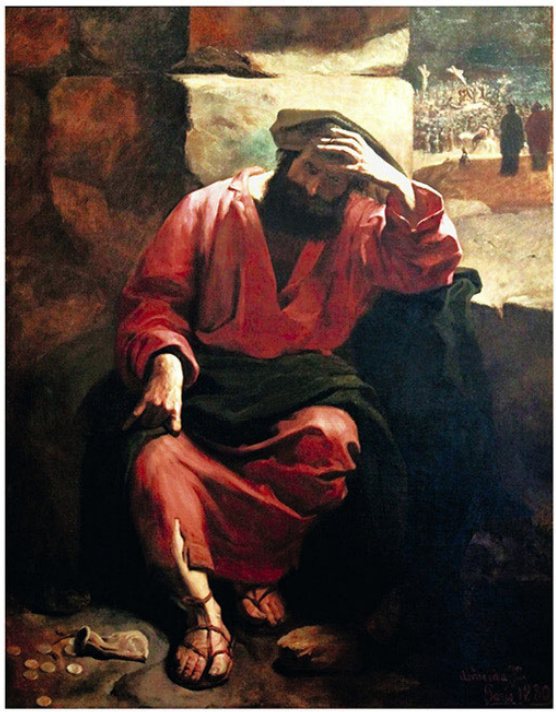
MENTIRAS Y ENGAÑOS

UNA INVESTIGACIÓN FILOSÓFICA

Tobies Grimaltos
Sergi Rosell

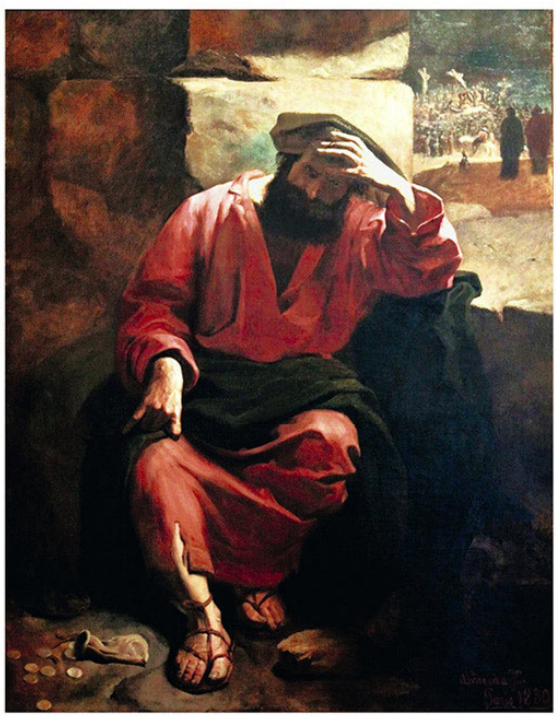


CÁTEDRA

MENTIRAS Y ENGAÑOS

UNA INVESTIGACIÓN FILOSÓFICA

Tobies Grimaltos
Sergi Rosell



CÁTEDRA

Tobies Grimaltos

Sergi Rosell

Mentiras y engaños

Una investigación filosófica

CÁTEDRA

Índice

PREFACIO

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO PRIMERO. Qué es y qué no es la mentira. Una primera aproximación

1. Condición de enunciación

2. Condición de falsedad y condición de creencia falsa

3. Condición de intentar engañar

4. Más tipos de engaño

5. Recapitulación y prospectiva

CAPÍTULO 2. Mentir y aseverar

1. Actos de habla

2. Lo dicho y lo presupuesto

3. Mentir no literalmente

4. ¿Qué se ha dicho?

5. Conclusión

CAPÍTULO 3. Mentira, falsedad e intención de engañar

1. Mentira y falsedad

2. Un argumento a favor de la condición de falsedad

3. Mentiras doxogénicas y mentiras falsificadoras

4. Conclusiones y prospectiva

CAPÍTULO 4. Mentir con descaro

1. Mentiras descaradas

2. La búsqueda de una nueva definición

3. ¿Son realmente mentiras?

4. Problemas de las nuevas definiciones

5. La concepción prototípica

6. Conclusiones

CAPÍTULO 5. Sinceridad y creencia

1. Creer y creer verdadero

2. Imprecisiones y equívocos

3. Transmisión de creencias

4. Variedades de la insinceridad

5. Conclusión

CAPÍTULO 6. ¿Qué hay de malo en mentir?

1. La prohibición absoluta de mentir

2. El deber de veracidad y el derecho a la verdad

3. La presunción contra la mentira y el engaño

4. ¿Qué hay de malo en mentir descaradamente?

5. Conclusiones

CAPÍTULO 7. ¿Es peor mentir que engañar sin mentir?

1. Mentira y engaño no mendaz

2. La responsabilidad del hablante y la del oyente

3. Implicatura y contribución del oyente

4. Abusar de la confianza

5. La preocupación por evitar mentir

6. El afán de autoprotección

7. Conclusión

CAPÍTULO 8. Confianza, insinceridad y honestidad

1. Interdependencia testimonial y confianza
2. Mentiras piadosas
3. Mentiras benéficas
4. Lo que digo y lo que pienso
5. Sinceridad y honestidad
6. Conclusiones

CAPÍTULO 9. Indiferencia hacia la verdad

1. ¿Qué es el bullshit?
2. El bullshit en la era de la posverdad
3. El bullshit como sinsentido
4. Reformulaciones del bullshit frankfurtiano
5. Indiferencia hacia las máximas conversacionales
6. Conclusión

EPÍLOGO

BIBLIOGRAFÍA

CRÉDITOS

A Albert y Aleix

Prefacio

Este libro es una investigación filosófica sobre la mentira y otras formas de engaño lingüístico, su naturaleza y su significación moral y social. Para uno de nosotros, esta temática ha supuesto una vía muy fructífera de canalizar su interés principal por la filosofía del lenguaje y la epistemología a lo largo de la mayor parte de su carrera académica. Para el otro, ha sido una oportunidad para profundizar, desde un interés concreto, en temas fundamentales de esas áreas de conocimiento, si bien su campo de estudio principal se sitúa en la filosofía de la acción y práctica, por lo que es de esperar que su aportación haya sido más decisiva en los aspectos morales y sociales de la temática del libro. Sin embargo, en el resultado de las investigaciones que aquí presentamos se entrelazan de modo inseparable las contribuciones de uno y otro.

La mentira y el engaño tienen un encanto especial como objeto de estudio, en tanto que permiten vincular todos los temas antes mencionados de un modo significativo, esto es, no puramente teórico, sino con una repercusión directa en nuestra visión cotidiana de las cosas y, con ello, en nuestro proceder. La filosofía sin repercusión práctica es legítima, pero agriamente insatisfactoria.

Este libro va dirigido tanto a quienes se adentran por primera vez en la temática de la mentira y el engaño como a quienes tienen un interés académico en la materia. Hemos tratado de usar un lenguaje accesible al lector no experto, teniendo en mente a quien se acerca a la filosofía buscando clarificación e iluminación y al estudiante de filosofía que tiene su primer contacto con la temática. Esto justifica la inclusión de algún material más introductorio, que ayuda a comprender cuestiones fundamentales del debate. Pero sin renunciar, por ello, al rigor y la profundidad en nuestra exposición. De hecho, nuestro objetivo principal es contribuir al debate sobre la mentira y el engaño mediante la defensa de posiciones propias con respecto a los principales aspectos de la cuestión.

La redacción de este libro empezó en 2019. Antes ya nos habíamos interesado en el estudio filosófico de la mentira y el engaño durante más de cinco años. Habíamos hecho lecturas conjuntas, debatido al respecto en seminarios y escrito artículos sobre el tema. Por otro lado, para su impulso final, nos ha sido de gran ayuda el triste estado de confinamiento obligatorio al que nos ha forzado la crisis sanitaria originada por la pandemia de la covid-19, así como el anómalo estado posterior de nueva normalidad en el que nos encontramos en el verano de 2020.

Para la elaboración del libro, nos hemos beneficiado enormemente de los comentarios, las críticas y las sugerencias de muchas personas que han leído textos o asistido a la presentación de ideas y argumentos que luego han pasado a formar parte del libro, o sencillamente han conversado con alguno de los autores, o con ambos, sobre cuestiones relativas a su temática. Por ello queremos expresar nuestro agradecimiento a Marc Artiga, Félix Bou, Adrian Briciu, Martí Clua, Claudia Compte, Josep Corbí, Ángel García, Miracle Garrido, Joan Gimeno, Leonardo González, James Mahon, Carmen Martínez, Carlos Moya, Pablo Rychter, Eduardo Ortiz, Lino San Juan, Jennifer Saul, Chon Tejedor, Víctor Verdejo y Jordi Valor. Nos sentimos particularmente en deuda con Josep Corbí, Ángel García, James Mahon, Carlos Moya y Jennifer Saul por sus valiosos comentarios a artículos previos cuyas ideas se han convertido en la base de algunas partes de este libro —también con los evaluadores anónimos de aquellos que se han publicado en revistas— y con Marc Artiga, Joan Gimeno y Carlos Moya por la gran generosidad mostrada leyendo y comentado por extenso diferentes capítulos. Por supuesto, todos los errores que contenga este libro son atribuibles en exclusiva a sus autores.

También estamos muy agradecidos a Ángel García y Luis Valdés por el encargo y la confianza depositada en nosotros para la escritura de este libro, y a Josune García y Juan Fernández de Ediciones Cátedra por su trabajo de gestión editorial y en la preparación del texto final.

A Eva y a Roser nunca les agradeceremos lo suficiente su enorme paciencia.

Este trabajo se ha beneficiado de la financiación procedente del

Ministerio de Economía y Competitividad y del Ministerio de Ciencia e Innovación del Gobierno de España a través de los proyectos de investigación «Autoconocimiento, responsabilidad moral y autenticidad» (FFI2016-75323-P), y «Eliminacionismo, ficcionalismo y expresivismo. La posibiliad de un veredicto metafísico negativo» (PID2019-106420GA-100).

Introducción

La mentira y el engaño se presentan como amenazas, en primer lugar, desde un punto de vista epistémico, pues dependemos, mutuamente y de manera irremediable, de lo que los demás nos dicen. El testimonio ajeno es fundamental para formar y revisar nuestras creencias, y así adquirir conocimiento, pero también para manejarnos en el mundo en general —para fijarnos objetivos, para poner en marcha planes y para conseguir lo que nos proponemos—. La importancia de esto no siempre se resalta lo suficiente. Incluso la propia autonomía intelectual de cada uno de nosotros depende, sin lugar a dudas, del testimonio de los demás. Una gran mayoría de las cosas que sabemos o creemos saber las hemos adquirido a través del testimonio, esto es, porque alguien nos lo ha dicho, ya sea de palabra, por señas o por escrito: se nos ha dicho en el transcurso de una conversación, una clase o una conferencia; lo hemos oído en la radio o la televisión; lo hemos leído en un libro o en una revista, etc. Además, muchas de estas informaciones no las hubiéramos podido adquirir por nuestros propios medios, de un modo directo. ¿Cómo podríamos saber, si no es por testimonio, quién inventó la imprenta de tipos móviles o quién escribió La divina comedia? Pero no solo se trata de conocimientos expertos. También nuestro conocimiento de hechos concretos y cotidianos, como qué hizo un amigo en un viaje reciente, o incluso muchas creencias sobre nosotros mismos —como, en especial, las relativas a nuestra infancia— nos son fundamentalmente accesibles por el testimonio (Lackey, 2006, 1). Por supuesto, no solo somos receptores de información, sino también transmisores y garantes de ella ante los demás. Somos parte de una gran red epistémica.

Esta interdependencia epistémica hace que el testimonio insincero —que es lo que suponen la mentira y otras formas de engaño lingüístico a este respecto— se nos presente como amenazante. Cabe reparar, además, en la gran cantidad de información contenida en cada intercambio lingüístico no solo en la forma

directa de aseveraciones, sino también de presuposiciones, implicaciones, etc., y, con ello, la gran diversidad de maneras de deslizar información equívoca. Consideremos el siguiente diálogo:

Lucía: «Mañana podarán los árboles del jardín».

Roi: «¡Ah!, pues entonces esta noche tendremos que aparcar los coches en otro lugar».

Lucía ha aseverado que mañana podarán los árboles del jardín —es decir, ha hecho una aserción, ha dicho algo, que puede ser verdadero o falso, que admite «un valor de verdad»—. Roi ha extraído inmediatamente una consecuencia a partir de las palabras de Lucía, una consecuencia que demanda una acción. Ha tomado por verdaderas las palabras de Lucía y, en consecuencia, ha extraído una conclusión práctica: puesto que van a podar los árboles, no podemos aparcar allí. Así funcionamos cotidianamente.

Continuemos nuestro diálogo:

Roi: «Por cierto, ¿cómo lo sabes?»

Lucía: «Me lo ha dicho el casero».

No nos resulta extraño que Roi le haya preguntado a Lucía cómo sabe que podarán los árboles, aunque esta última no ha afirmado explícitamente saberlo. Parece un supuesto que guía nuestros intercambios lingüísticos que si uno asevera algo es porque lo sabe (al menos, que cree saberlo). Por otro lado, si alguien asevera algo, tenemos derecho a pedirle las razones o evidencias que avalen su aserto; «Me lo ha dicho el casero», otro testimonio, esta vez, dependiente de una autoridad al respecto. Así, la aserción de que p —de una proposición, como «Mañana podarán los árboles del jardín» o «El cumpleaños de Ana es el cinco de octubre», etc.—

conlleva la afirmación tácita de nuestra certeza (al menos una certeza contextualmente adecuada) de que p y de nuestro derecho (la posesión de evidencia suficiente) a estar seguros de que p. Por ello, en circunstancias normales, si queremos transmitir la información de que p, de tal modo que el oyente se sienta con el derecho a confiar en su verdad, solo tenemos que aseverar que p. A la inversa, cuando nos dirigimos a alguien en busca de información, tenemos una cierta presunción —con todos los reparos posibles— de que nos la dará si la sabe y solo si la sabe, o que usará expresiones de cautela —como «creo» o «me parece»— si no está seguro.

Por todo ello, podemos ser insinceros y engañar y ser engañados de modos muy diversos y en distintos grados a través del testimonio. (Sin hablar aquí del engaño no intencional debido al déficit de fiabilidad o incapacidad epistémica del testigo). Obviamente, también somos conscientes de la utilidad del engaño y de la variedad de intereses individuales y sociales, potencialmente en conflicto, que pueden movernos a ser insinceros. Hay muchas maneras en las que Lucía puede engañar intencionalmente a Roi mediante su aseveración de que mañana podarán los árboles del jardín. La primera y más obvia es que lo diga sabiendo —o meramente creyendo— que es falso. Es decir, que le mienta. Pero hay otras maneras de engañar que no comportan aseverar algo que se crea falso. Si Roi ha dicho que esta noche tendrán que aparcar los coches en otro lado es porque, cuando podan, los operarios empiezan muy temprano por la mañana, antes de que ellos partan hacia su lugar de trabajo en sus coches. Imaginemos que, esta vez, Lucía sabe que la poda se realizará hacia mediodía, de modo que no hay problema en aparcar tranquilamente donde siempre. Lucía sabe que Roi creerá que la poda tendrá lugar temprano por la mañana y hace su aseveración del modo en que la ha hecho para que Roi forme esa falsa creencia. Lucía ha engañado a Roi sin decir nada que sea falso ni que crea falso. Pero también le puede engañar si, aunque cree que los podarán mañana, tiene sus dudas (no lo sabe seguro), pero lo asevera sin más, pues ello hará que Roi piense que Lucía sabe que es así —esto es, tiene garantías suficientes de ello—.

Así pues, la insinceridad en el testimonio puede adoptar múltiples formas. La mentira es solo una de ellas. Si bien es la que ha

suscitado desde siempre una mayor atención de los filósofos y otros teóricos, como teólogos o juristas, y es la que ha sido objeto de condena moral por excelencia. Decimos a los niños «No mientas» más que «No engañes». Nos preguntaremos el porqué de ese protagonismo de la mentira.

Cabe señalar que en este libro entenderemos la mentira en el sentido estricto anterior, que contrasta con otros usos más liberales que tienden a asimilarla a cualquier tipo de engaño. En este sentido, la mentira y el engaño son cosas distintas, aunque no excluyentes. En concreto, la mentira es principalmente un tipo de engaño, de engaño lingüístico —un intento de engaño lingüístico, para ser más exactos—. Por lo tanto, hay engaños lingüísticos que no son mentiras. Además, como veremos, hay un tipo de mentiras con las que no se pretende engañar y que, por lo tanto, no son intentos de engaño.

Los primeros capítulos del libro se centran en el análisis del concepto de mentira. Para ello, empezaremos presentando las condiciones que han sido propuestas para definir en qué consiste mentir y esbozaremos los principales problemas y disensos que se han suscitado. También veremos cómo estas condiciones nos permiten distinguir la mentira de otras formas de engaño lingüístico. Esto lo haremos en el capítulo 1 y nos servirá de guía para los tres capítulos siguientes, en los que profundizaremos en el examen de tres condiciones de la definición de mentira. Así, en el capítulo 2, estudiaremos los actos de habla y exploraremos la distinción entre aseverar e implicar conversacionalmente —entre lo que se dice y lo que se da a entender— y su posible correlación con la distinción entre la mentira y el engaño no mendaz. Contra lo que han mantenido diversos autores, rechazaremos que la primera distinción pueda servir para fijar estrechamente la segunda, o viceversa. Defenderemos que se puede mentir con respecto a todo el contenido susceptible de ser evaluado como verdadero o falso; por tanto, no solo con respecto a lo que se asevera, sino también con respecto a lo que se presupone en lo que se asevera. Asimismo, argüiremos que se puede mentir con metáforas en tanto que con ellas podemos decir cosas verdaderas o falsas.

El capítulo 3 se ocupa de la conexión conceptual entre la mentira y

la falsedad y, a través de ello, del papel de la intención de engañar en la definición de la mentira. Exploraremos las razones a favor de que para mentir hay que decir algo falso, y presentaremos nuestro propio argumento a favor de esta condición de falsedad. También distinguiremos entre dos tipos de mentira engañosa, con respecto a su objetivo principal, en virtud de la distinción entre querer engañar y querer ser creído que sacaremos a la luz. Y en el capítulo 4 nos ocuparemos de la intención de engañar y ser creído, que forma parte de la definición tradicional de mentira. Las llamadas mentiras descaradas, en las que está ausente esa intención, han reavivado el análisis del concepto de mentira poniendo en solfa la definición tradicional. Defenderemos una concepción prototípica de la mentira que pretende compatibilizar un núcleo característico de en qué consiste mentir, en el que se requiere el intento de engaño, decir algo falso, etc., con formas más periféricas en las que se puede mentir sin cumplir todos estos requisitos. Con ello, renunciamos a dar una definición estricta de mentira en términos de sus condiciones suficientes y necesarias, con el propósito de promover una caracterización que sea lo más iluminadora posible del fenómeno y de sus usos principales. En particular, la condición de intentar engañar será fundamental para lo que digamos sobre la mentira —y otras formas de engaño— en la segunda parte del libro, en la que nos ocuparemos de su valoración moral y función social.

Con esto daremos por finalizada nuestra contribución al debate sobre la definición de mentira. En el capítulo 5, nos ocuparemos de la relación entre lo que decimos (comunicamos) y lo que creemos, que es bastante más compleja de lo que parece. Abordaremos la cuestión de qué condiciones ha de cumplir una enunciación para ser sincera. No se trata solo de no emitir enunciados que se creen falsos, sino tampoco enunciados que se sabe que pueden generar algún tipo de creencia falsa en el oyente. Presentaremos y defenderemos la distinción entre creer que p y creer que p es verdad, y examinaremos sus consecuencias para la sinceridad. Veremos que ser sincero implica un compromiso mayor del que solemos pensar. Este capítulo servirá de puente entre las cuestiones lingüísticas anteriores y las epistemológicas y morales que vendrán a continuación. Aunque cabe remarcar, como se apreciará al leer el libro, que todas ellas están entrelazadas de manera muy estrecha.

Así, en los capítulos 6, 7 y 8, pasaremos a ocuparnos de la dimensión moral y social del estudio de la mentira y el engaño, pues son conceptos con una relevancia fundamental para la moral y la regulación de la conducta social. En el capítulo 6, trataremos de responder a las preguntas de si mentir está siempre mal y, en concreto, de por qué lo está mentir. Podemos adelantar que rechazaremos que haya ningún argumento convincente a favor tanto de que la mentira sea siempre mala como de que haya un mal específico y único que se haga al mentir. Por el contrario, defenderemos que la mentira es mala por la misma razón que lo son otras formas de engaño, a saber, cuando su motivación es producir un daño injustificado en nuestros interlocutores. Nos ocuparemos también de caracterizar qué tipos de daño pueden producir la mentira y el engaño, y veremos cómo cabe valorar la mentira descarada, en tanto que no constituye un intento de engaño.

En el capítulo 7, exploraremos la supuesta asimetría moral entre la mentira y el engaño no mendaz y, en coherencia con lo defendido hasta el momento, argüiremos en contra de esta asimetría. Esto nos obligará a ofrecer una explicación de por qué en muchos casos nos vemos motivados —de un modo que no puede considerarse irracional— a preferir engañar sin mentir. Nuestra explicación incidirá en el hecho de que en nuestros intercambios lingüísticos no solo nos guía un afán de carácter cooperativo, sino también un afán de autoprotección de carácter estratégico. Ambos tipos de afán responden, respectivamente, a razones de tipo moral y prudencial, que sin duda pueden entrar en conflicto a la hora de decidir cómo hemos de comportarnos.

Como puede verse, nuestra posición confronta el moralismo que domina la desaprobación de la mentira, considerándola un fenómeno necesariamente antisocial y egoísta. Nos parece muy desafortunado el desdén usual a la importancia que, individual y socialmente, tiene nuestra capacidad para modular la relación entre lo que pensamos y lo que decimos, así como ciertas formas de insinceridad. En esta línea, en el capítulo 8, defenderemos que la confianza necesaria para la convivencia social no se funda siempre o necesariamente en la sinceridad, sino en determinadas expectativas compartidas que incluyen tanto la sinceridad como la insinceridad. Hay formas de insinceridad que no dañan la confianza

interpersonal, sino que la refuerzan. También defenderemos que hay que distinguir entre sinceridad y honestidad en tanto que, en determinadas circunstancias, la honestidad es compatible o exige la insinceridad.

Lo dicho no significa, sin embargo, que no nos preocupe, y mucho, el avance en la vida pública actual de la mentira y el engaño; particularmente, en las formas tan peculiares que han adoptado en nuestro tiempo, como son las de «posverdad» o «hechos alternativos». Por ello, en el último capítulo nos ocuparemos de un fenómeno definitorio de esta realidad, como es el bullshit, esto es, la indiferencia hacia la verdad que rige la producción de un discurso. En debate con otras propuestas, presentaremos una caracterización alternativa, como indiferencia encubierta hacia el cumplimiento de las máximas conversacionales griceanas, con la que trataremos de arrojar más luz sobre el fenómeno. También veremos ejemplos recientes de bullshit en la política y los medios de comunicación y avanzaremos nuestro diagnóstico con respecto a la difusión actual del fenómeno en la esfera pública.

Vemos, pues, que el libro aborda aspectos bastante diversos de la mentira y otras formas de engaño. Por ello, es de esperar que no todo lector esté igualmente interesado en todos los aspectos tratados. En este sentido, pueden resultar útiles unas indicaciones de los posibles caminos a seguir en la lectura de este libro. Por supuesto, el lector interesado en todos los aspectos relativos a la mentira y el engaño a los que ya nos hemos referido debería leer el libro de principio a fin, sin saltarse ningún capítulo. Pero puede haber lectores que estén interesados solo, o sobre todo, en el análisis del concepto de mentira y su contraste con otras formas de engaño. Estos lectores deben leer los capítulos 1 —en el que se presenta el mapa del debate— y 2, 3 y 4 —en los que defendemos nuestra posición con respecto a las principales condiciones de la mentira—. El capítulo 5, que conecta el análisis lingüístico con cuestiones epistémicas, podría ser el último para este tipo de lector, aunque el capítulo 9 —que se ocupa del bullshit— es probable que también le interese. Por otro lado, habrá lectores que estén principalmente interesados en cuestiones morales: por qué está mal mentir, en qué medida es peor la mentira que otras formas de engaño o cuál es la conexión entre confianza, sinceridad e

insinceridad y honestidad. Estos lectores deben ir directamente a los capítulos 6, 7 y 8, que tratan de estas tres cuestiones, respectivamente. A estos lectores también les puede interesar el capítulo 9, aunque es previsible que por razones opuestas a las del otro tipo de lectores. Y a quien esté especialmente interesado en temas relativos a la posverdad puede que solo le interese este último capítulo. Con estas indicaciones solo pretendemos ayudar a aquellos lectores que vayan buscando unos aspectos concretos de nuestro tema. Por supuesto, nuestra recomendación general es que se lea el libro desde el principio hasta el final. Quien haga esto comprobará el estrecho entrelazamiento, en nuestro tratamiento del tema, de los diferentes aspectos considerados.

Cabe advertir, finalmente, que a lo largo del libro referenciaremos las obras citadas o aludidas de dos maneras. Principalmente usaremos la fórmula consagrada de apellido y año de publicación del artículo o libro —el año de la publicación original—, pero para las obras clásicas daremos el título, por ser este más orientativo que la fecha de publicación. En el caso particular de las obras de Kant, usaremos la abreviatura del título en alemán, como es típico. El número de página corresponderá siempre a la edición consignada en la bibliografía final. La traducción de las citas es nuestra siempre que no citemos una traducción castellana en la bibliografía.

CAPÍTULO PRIMERO

Qué es y qué no es la mentira. Una primera aproximación

¿Qué es mentir? ¿En qué consiste la mentira? En el año 2005 se produjo un hecho que supuso el desconcierto y la conmoción entre los antiguos republicanos españoles. El historiador Benito Bermejo hacía público que Enric Marco, presidente durante años de la asociación Amical de Mauthausen, que cada año visitaba más de medio centenar de colegios e institutos dando charlas en las que contaba sus experiencias en el campo de concentración de Flossenburg, del que aseguraba haber sido el preso número 6448, jamás estuvo preso en ningún campo de concentración. Enric Marco mentía. Imaginemos que en alguna de sus charlas Marco decía lo siguiente:

MARCO

(1) «Estuve preso en el campo de concentración de Flossenburg».

¿Qué hace de esta afirmación una mentira? Bien, hay una serie de condiciones que una afirmación debe cumplir para ser considerada una mentira. Por un lado, parece que uno debe afirmar algo de un modo específico; que no sea, por ejemplo, para hacer una broma. Si Marco afirmara que estuvo internado en Flossenburg como parte de una broma, sería un majadero, pero no un mentiroso. También parece que para mentir hace falta tener una idea clara sobre la verdad o falsedad de lo que se dice. En particular, Marco tenía que creer que lo que decía era falso. No habría mentido si lo que decía era algo falso que él creía verdadero, esto es, si hubiera estado equivocado con respecto a su internamiento, por algún problema en su memoria, por ejemplo. Además, se suele entender que mentir conlleva querer engañar al oyente. Sin duda, Marco quería engañar a su público cuando afirmaba que estuvo internado en Flossenburg.

No obstante, estas son solo algunas ideas intuitivas sobre qué es la mentira o en qué consiste mentir. Una elucidación estricta de la definición de mentira resulta mucho más compleja y controvertida de lo que parece en un primer momento. Veremos que no hay acuerdo con respecto a cuáles son las condiciones que hacen de algo una mentira y que las mismas condiciones propuestas se pueden concretar de modos distintos. En este capítulo, ofreceremos una primera aproximación a las condiciones que entran en juego para definir la mentira. Concretamente, exploraremos, por este orden, la condición de enunciación, la condición de falsedad y de creencia falsa y la condición de intentar engañar.

1. CONDICIÓN DE ENUNCIACIÓN

Hay un consenso prácticamente universal con respecto a que mentir es un acto lingüístico. Sin duda, se puede engañar o intentar engañar mediante actos no lingüísticos, como cuando preparo mis maletas delante de alguien para que crea que voy a emprender un viaje, pero no es el caso, como en el conocido ejemplo de Kant (VE 447). Sin embargo, parece claro que esto no es un caso de mentira. Tampoco mentiría quien, siendo una persona soltera, usa una alianza matrimonial para hacer creer que está casado. Mentir es un acto verbal.

Además, la mentira se vincula al uso enunciativo del lenguaje. Se miente afirmando o negando cosas, y esto lo hacemos típicamente aseverando. «Yo no lo hice». «Fue él». Aunque cabría preguntarse si también podemos mentir siendo irónicos: «¿Te gusta esta canción?» «Sí, claro» (modo ironía). O hablando metafóricamente: «Eres un sol». E incluso nos podemos preguntar si es posible mentir mediante usos no enunciativos del lenguaje como preguntar o dar una orden. Abordaremos estas cuestiones en el capítulo 2. Mientras tanto hablaremos indistintamente de enunciar, decir y aseverar —como usos enunciativos que contrastan con otros usos como el interrogativo o el imperativo—.

Por otro lado, la mentira se refiere a lo que se asevera por contraste con lo que se insinúa, simplemente se sugiere o se implica del modo que sea a partir de lo que se asevera. Así, un caso como el siguiente no es un caso de mentira:

FIESTA

Roberto invita a Alicia a su fiesta de cumpleaños, que será mañana por la tarde, pero a Alicia no le apetece asistir y, aprovechando que tiene un examen mañana por la mañana, le dice: «Mañana tengo un

examen».

Sin duda, Alicia afirma esto para hacer creer a Roberto que no podrá asistir a su fiesta de cumpleaños porque tiene un examen mañana por la tarde, que le coincide con la fiesta, si bien Alicia no asevera nada de esto, sino que solo lo da a entender. Por lo tanto, no miente [1] . Esta es una forma de engaño en la que se pretende inducir a error —hacer que el destinatario crea algo falso— sin decir nada falso. Lo llamaremos engaño no mendaz . La mentira no es el único tipo (de intento) de engaño por medio de la palabra. Volveremos a esta cuestión en repetidas ocasiones, pues en diversos capítulos será clave la distinción entre lo que se dice literalmente y lo que se da a entender o se comunica sin decirlo.

Otra cuestión interesante es la siguiente. Para mentir, ¿basta con aseverar o emitir un enunciado o hay que dirigirlo a alguien en concreto? Parece plausible pensar que para mentir hay que dirigirse a alguien y que solo se miente a la persona o a las personas destinatarias de nuestras palabras y no a sus meros oyentes. Chisholm y Feehan (1977, 156) han defendido explícitamente esto con el siguiente caso. Alguien le dice a su compinche «No hay policías en la calle de enfrente», cuando ambos saben que sí los hay, con el propósito de hacérselo creer a un tercero que les está escuchando. Obviamente, el hablante y su compinche tratan de engañar al tercero, pero este intento de engaño no sería propiamente una mentira, según Chisholm y Feehan, y esta parece ser la opinión mayoritaria al respecto. En las películas policíacas, sucede a veces que alguien habla con un compinche por un teléfono pinchado y dice falsedades con la pretensión de que las crea un policía que tiene intervenido el teléfono. La persona en cuestión podrá engañar al policía, pero no le estará mintiendo [2] .

No hay duda de que se puede mentir a diversos destinatarios e incluso a una multitud. Por ejemplo, un profesor que pronuncia una conferencia ante un gran auditorio o un político que dirige un discurso al Parlamento pueden mentir a todos sus oyentes potenciales, pero solo en tanto que estos constituyen el público al que se dirigen sus mensajes. Lo mismo se puede decir de quien publica un anuncio o una noticia falsa en un periódico, de quien

envía un correo electrónico a una lista de distribución con muchos receptores o de quien habla por televisión. Los destinatarios pueden constituir una multitud indefinida de la que el hablante desconoce a la mayoría de sus integrantes.

La idea es que se miente solo al destinatario de las palabras; no a quien las oye sin que le sean dirigidas, por mucho que el objetivo sea justamente engañar a quien circunstancialmente las oye. Si esto es así, se miente siempre a alguien. Además de decir o aseverar algo, hay que decírselo o aseverárselo a alguien.

Así, la primera condición para mentir sería:

(CE) Condición de enunciación: que el hablante emita un enunciado para alguien; que diga algo a alguien.

2. CONDICIÓN DE FALSEDAD Y CONDICIÓN DE CREENCIA FALSA

Otro elemento importante en la elucidación de qué es mentir es la falsedad de lo dicho. La mentira está estrechamente vinculada con la falsedad, hasta el punto de que cotidianamente oponemos mentira a verdad, si bien este vínculo puede formularse de diversas maneras y esto puede dar lugar a diferencias significativas con respecto a qué consideramos mentira.

Pero digamos algo, en primer lugar, sobre la falsedad misma. Un enunciado es falso cuando no se corresponde con los hechos [3] . Si no es un hecho que Enric Marco estuvo prisionero en Flossenburg, entonces es falso que lo estuvo. Así, parece que es fundamental en nuestra consideración de la afirmación de Marco el valor de verdad de lo que dice. Aunque, por un lado, no es suficiente con que lo que uno diga sea falso. No miento cuando al dar mi número de teléfono me equivoco en una cifra. Ni tampoco lo hago si contesto con un «sí» a la pregunta de mi hijo de si quedan galletas, aunque no queden, si estoy convencido de que sí las hay. Uno debe también creer que lo que dice es falso [4] .

Por otro lado, puede que tampoco sea necesario que lo que uno dice sea falso, sino solo que crea que es falso. De hecho, este es un aspecto importante de controversia. Un autor tan influyente históricamente con respecto a la mentira como es Agustín de Hipona ofrece distintas definiciones de mentira que difieren en este punto.

En De mendacio define la mentira como: «[N]adie puede dudar de que miente el que libremente dice una cosa falsa con intención de engañar» (IV, 5). En la misma línea, en Contra mendacium afirma: «Mentir es decir lo falso con la voluntad de engañar» (XII, 16). Podemos enunciar esta primera definición del siguiente modo:

Mentir-A. Mentir es decir algo falso con la voluntad de engañar.

Es decir, Agustín exige aquí que lo que se diga sea falso. Pero, en el mismo texto De mendacio, afirma igualmente que también miente quien dice algo verdadero pensando que es falso.

Y se puede decir la verdad mintiendo, si se piensa que algo es falso y se quiere hacer pasar por verdadero, aunque, de hecho, lo sea. Al veraz y al mentiroso no hay que juzgarles por la verdad o falsedad de las cosas en sí mismas, sino por la intención de su opinión (De mendacio III, 3).

Por lo que no sería necesario decir algo falso, sino que es suficiente con hacer una aseveración que se cree falsa.

Por su parte, Tomás de Aquino en la Suma teológica se adscribe a esta segunda opción, si bien hace una triple distinción entre falsedad material, falsedad formal y falsedad efectiva:

Si se dan a la vez estas tres condiciones —enunciación de algo falso, voluntad de decir lo que es falso e intención de engañar— en este caso hay falsedad material por ser el dicho falso; falsedad formal, porque se dice voluntariamente lo que es falso, y falsedad efectiva por la voluntad de engañar. Sin embargo, lo esencial en la definición de la mentira se toma de su falsedad formal, es decir, de la voluntad deliberada de proferir algo falso (Suma teológica II-II, q. 110).

Como vemos, el Aquinate considera que lo esencial a la mentira es la falsedad formal, esto es, querer decir lo que es falso, por lo que para mentir no es necesario decir algo falso, sino solo querer hacerlo y, por lo tanto, creer que lo que se dice es falso. Y «quien

dice una falsedad con voluntad de decirla, aunque resulte que lo que dice es verdad, su acto en cuanto voluntario y moral es de suyo falso, y solo casualmente resulta verdad» (loc. cit.).

Esto va en la línea de lo que sostienen la gran mayoría de autores contemporáneos, que consideran que basta con creer que lo que se dice es falso [5] . Así, la entrada que la Stanford Encyclopedia of Philosophy (SEP) dedica a la mentira y el engaño, en su versión de 2008 identifica la siguiente definición de mentira, debida a Bernard Williams, como la más generalmente aceptada:

Entiendo como mentira una aserción cuyo contenido el emisor cree que es falso y que formula con la intención de engañar al oyente respecto a ese contenido (Williams, 2002, 96; en Mahon, 2008).

Como puede constatarse, esta definición no incluye la condición de falsedad, sino solo que el hablante crea que lo que dice es falso. Tampoco lo hace la nueva versión de esta entrada de la SEP, que recoge como definición más ampliamente aceptada esta otra:

Mentir = df hacer un enunciado que se cree falso a otra persona con la intención de que la otra persona crea que el enunciado es verdadero (Mahon, 2015).

Así pues, son muchos los autores que no consideran necesaria la que podemos llamar condición de falsedad (CF) —que lo que se enuncia sea falso—, sino que es suficiente la condición de creencia falsa (CCF) —que el hablante crea que lo que dice es falso—. Y, sin duda, esta parece una posición razonable, aunque también hay razones importantes para defender la condición de falsedad [6] .

Cabe destacar que CF y CCF no son condiciones estrictamente alternativas —o bien CF, o bien CCF—, sino que creer que lo que se dice es falso es una condición ineludible a la que podría añadirse o

no que lo dicho sea falso, a partir de argumentos independientes. Para ver que esto es así, consideremos el siguiente ejemplo, que es una variación de FIESTA, que vimos al principio de este capítulo. Esta vez, el hablante se equivoca con respecto al valor de verdad de lo que afirma:

FIESTA 2

Roberto invita a Alicia a su fiesta de cumpleaños, que será mañana por la tarde, pero a Alicia no le apetece asistir y, creyendo equivocadamente que tiene un examen mañana por la mañana, le dice: «Mañana tengo un examen».

Alicia está en un error sobre la fecha del examen. Ha mirado mal el calendario de exámenes y en realidad su examen es pasado mañana. Alicia pretendía hacer creer a Roberto algo falso (que no puede asistir a su fiesta de cumpleaños) diciendo algo verdadero (que mañana tiene un examen). Esto es un intento de engaño sin mentir, de engaño no mendaz, que resulta fallido en tanto que la hablante no consigue limitarse a decir cosas verdaderas. Puesto que estaba equivocada respecto al valor de verdad de lo que ha dicho, no ha conseguido evitar decir algo falso. No obstante, si Roberto la cree, hay un sentido en que su intento es exitoso: Alicia habrá conseguido que Roberto crea lo que ha dicho y lo que ha comunicado pragmáticamente —aunque no sin decir nada falso, como pretendía —.

Tenemos aquí un caso en el que el hablante ha aseverado algo a alguien y ha dicho algo falso con la intención de engañar, pero sin creer que decía algo falso. Esto es, satisfaría la definición Mentir-A, que atribuimos a Agustín, interpretada estrictamente. Sin embargo, no parece que podamos decir que se trate de una mentira, y prácticamente ninguno de los teóricos implicados en el debate así lo consideraría. Si el hablante afirma lo que cree verdadero, no parece que pueda estar mintiendo, aunque pretenda engañar; además, en este caso ha dicho algo falso solo por error. Prescindir de CCF parece completamente irrazonable [7] .

En este sentido, parece que deberíamos interpretar caritativamente Mentir-A y sobreentender en la definición que el hablante cree también que lo que dice es falso. Por ello, si queremos ser estrictos, debería reformularse así:

Mentir-A*. Mentir es decir algo que es y se cree falso con la voluntad de engañar.

Antes de concluir esta sección, vale la pena enfatizar el contraste fundamental entre la mentira y el engaño no mendaz desde la perspectiva del valor de verdad. En el caso del engaño no mendaz, como ocurre en el ejemplo original FIESTA, el hablante no dice nada que sea falso, ni que crea que es falso. Aunque trate de hacer creer algo falso a su destinatario, lo que dice el hablante es estrictamente verdadero.

En suma, la segunda condición para mentir sería:

(CCF) Condición de creencia falsa: que el hablante crea que lo que dice es falso.

Y, quizá, también (lo discutiremos en el capítulo 3):

(CF) Condición de falsedad: que lo que se enuncia sea falso.

3. CONDICIÓN DE INTENTAR ENGAÑAR

Otra condición para mentir, como hemos visto en las definiciones anteriores, es la de intentar engañar. Su motivación principal es que, si no la añadimos, parece que tendríamos que considerar como mentira las metáforas (en general), los enunciados irónicos, los relatos de ficción o las declaraciones hechas por un actor mientras actúa, en tanto que son enunciados literalmente falsos y el hablante así lo cree. Si en sus charlas Marco hubiera dicho que fue preso en Flossenburg como parte de una representación teatral, sus charlas hubieran perdido valor, pues no se presentarían como testimonio directo del Holocausto, pero no podríamos considerarlo un mentiroso. Pensemos, por otro lado, en la cantidad de expresiones y frases hechas que comportarían mentiras si no incluyéramos la intención de engañar: «echar una mano a alguien», «echar un ojo al cocido», «correr como una bala», «estar todo el día estudiando», etc.

Por supuesto, no es necesario conseguir engañar para mentir, sino solo tener la intención de hacerlo. Obsérvese que engañar es un verbo de éxito (Ryle, 1949), mientras que mentir no lo es. Decimos que engañar es un verbo de éxito porque no hay engaño si no conseguimos que el oyente adquiera una creencia falsa [8] . En cuanto acto lingüístico, se trata de un acto perlocutivo (Austin, 1962), pues su éxito no depende exclusivamente del hablante: hace falta producir cierto efecto en el oyente —que adquiera una creencia—. Mentir, en cambio, es un acto lingüístico que se realiza simplemente al decir algo [9] , sin necesidad de producir ningún efecto en el oyente. Mentir es el mero intento de engañar: miente tanto quien consigue engañar a su interlocutor como quien no lo consigue. Mentir sería como disparar, y engañar como dar en el blanco, si se nos permite la analogía. Es una relación paralela a la que se da entre, por ejemplo, argumentar y convencer, o insultar y ofender.

Hay una cuestión relativa a la condición de intentar engañar que cabe examinar: la de su alcance. Como se afirma en la definición anterior de Williams, y está implícito en la de la edición de 2015 de

la SEP, para mentir no bastaría con decir lo que se cree falso con la intención de engañar (al oyente), sino que este engaño sería, en concreto, sobre el contenido aseverado y no sobre cualquier otra cosa. Así, la mentira es solo sobre lo que se dice y no sobre lo que se infiere a partir de lo que se dice, pero tampoco sobre cualquier otro aspecto relacionado con el acto de habla distinto del contenido aseverado. Este es un punto fundamental para la delimitación de la mentira con respecto a otras formas o intentos de engaño.

Jennifer Saul defiende la necesidad de añadir la apostilla de Williams —que el engaño debe versar específicamente sobre el contenido aseverado— con el siguiente ejemplo:

MISÁNTROPO

Beau es un misántropo que es consciente de ello y pretende engañar a otras personas haciéndoles creer que es alguien amigable. Para ello les da conversación sobre el tiempo y dice «¡Está helando aquí!», cuando es evidente para todos que el frío que hace no es ni mucho menos tan intenso.

Para Saul (2012, 7-8), es incontestable que esta persona no ha mentido y, sin embargo, ha dicho algo falso, que cree falso, con la intención de engañar. Y su razón para mantener que no ha mentido es que «aquello sobre lo que intenta engañar a sus oyentes no tiene relación con lo que dijo». Es decir, aunque ha dicho algo que creía falso, no pretendía hacer creer a nadie que realmente estaba helando, sino solo que es alguien simpático a quien le gusta charlar amigablemente con los demás —sobre el tiempo, en este caso—. Para que hubiera mentido, piensa Saul, «tendría que haber intentado engañarles sobre si está helando o no».

Así, la siguiente condición para mentir sería:

(CIE) Condición de intentar engañar: que el enunciado se emita con

la intención de engañar sobre el contenido enunciado.

Aunque esto sea así, y parece razonable que así lo sea, hay sin embargo otro modo de engañar que no versa específicamente sobre el contenido aseverado y que es más difícil de descartar como mentira. Se trata de los casos en los que el hablante no pretende engañar sobre lo dicho (porque, por ejemplo, es consciente de que el oyente sabe que es falso), sino sobre sus propias creencias acerca de lo dicho: sobre que el hablante cree lo que ha dicho. Llamaremos a esto desviación doxástica (Fallis, 2018, 31). Veamos el siguiente ejemplo:

PROFESOR

Un profesor ha descubierto que una de sus alumnas, Sara, ha plagiado el trabajo que le ha entregado, pero, por alguna razón, quiere que Sara piense que él no ha descubierto que ha plagiado. Y hablando con Sara sobre los resultados de los trabajos de la clase, afirma: «Estoy contento. Ninguno de vosotros ha plagiado en los trabajos que me habéis entregado».

El profesor sabe que Sara no creerá lo que ha dicho, que nadie ha plagiado —porque Sara sabe que ella misma ha plagiado—, pero él piensa que puede creer (y eso es lo que pretende) que el profesor cree que nadie ha plagiado. Ha aseverado algo falso, sabiendo que lo es, con la intención de engañar a su oyente; pero como lo que ha querido hacer creer no es lo aseverado (su contenido, p), sino otro contenido distinto (el profesor cree que p), su aserción no contaría como mentira según la definición de Williams.

La distinción entre engaño directo e indirecto puede ser útil aquí para dirimir si estamos ante una mentira o no. Suele considerarse que la mentira supone un intento de engaño directo, esto es, un intento de engaño en el que el hablante asevera aquello que quiere hacer creer, mientras otros tipos de engaño lingüístico, como el

engaño no mendaz, son tipos de engaño indirecto, esto es, en ellos el hablante no asevera aquello que quiere hacer creer, sino que solo lo comunica [10] . Según esta distinción, la desviación doxástica, en tanto que es una forma de engaño indirecto —pues el hablante no afirma lo que quiere hacer creer— no podría contar como mentira. Ciertamente, en la desviación doxástica se produce un desajuste entre lo que uno dice y lo que quiere hacer creer, que contrasta con los casos típicos de mentira, en los que el hablante dice que p para que el oyente crea que p . Volveremos a esta cuestión en el capítulo 4.

En el siguiente ejemplo de Agustín de Hipona tenemos otro caso en el que el hablante no intenta engañar sobre lo que dice:

LADRONES

[S]i uno sabe que un camino está asediado de ladrones y teme que vaya por allí una persona cuya salvación le preocupa, y aquel a quien se lo dice, sabe, por otra parte que no le va a creer si le dice que en ese camino hay ladrones, y, para que no vaya por allí, se determina a decir que allí no hay ladrones, con el fin de apartarle de ese camino (Agustín, De mendacio IV, 4).

Esto se ha dado en llamar mentira altruista (Fallis, 2009; 2018, 34). Es altruista porque con ella se quiere beneficiar al oyente. No se pretende que el oyente adquiera o conserve una creencia falsa sobre lo que se dice, sobre p. Se dice que no-p (que se cree falso) para que el oyente crea que p (que es verdadero) gracias a que sabe que este lo considera insincero. Pero ¿es una mentira? No lo es según el criterio de que mentir exige intentar engañar sobre el contenido aseverado, pues el hablante no pretende hacer creer lo que asevera, sino lo contrario de lo aseverado —a través de hacer creer al oyente que lo aseverado es lo que quiere que crea y gracias al hecho de que el oyente desconfía de él—.

Ese sería un caso opuesto al doble farol que podemos ver en el siguiente chiste que cuenta Sigmund Freud:

TREN

En una estación ferroviaria de Galitzia, dos judíos se encuentran en el vagón. «¿Adónde viajas?», pregunta uno. «A Cracovia», es la respuesta. «¡Pero mira qué mentiroso eres! —se encoleriza el otro—. Cuando dices que viajas a Cracovia me quieres hacer creer que viajas a Lemberg. Pero yo sé bien que realmente viajas a Cracovia. ¿Por qué mientes entonces?» (Freud, 1905, 108).

El comerciante que dice ir a Cracovia en realidad dice la verdad para que el otro comerciante crea algo falso (que va a Lemberg) aprovechándose de su desconfianza. Intenta engañarle haciéndole creer que es insincero [11] .

Por otro lado, Agustín plantea un caso en el que el hablante no pretende engañar porque no pretende en absoluto ser creído:

¿Qué ocurre si alguien dice una cosa falsa, que él mismo piensa que es falsa, pero hace esto porque juzga que no se le creerá, y quiere, de esa manera, quitarse de en medio a su interlocutor del que sabe que no le va a creer? Si mentir es decir una cosa distinta de lo que se sabe o piensa, este hombre, por el deseo de no engañar, miente, pero si mentir es decir algo con intención de engañar, este hombre no miente (De mendacio IV, 4).

En tales casos, ni se pretende engañar al oyente ni se pretende que el oyente forme creencia alguna sobre lo que se asevera [12] . Tampoco se pretende —como en el caso de la desviación doxástica — que el oyente piense que el hablante cree lo que ha dicho. En este tipo de caso se dice que p sin ninguna intención de hacer creer nada al oyente.

Este tipo de casos ha sido reivindicado en la bibliografía contemporánea con el nombre de mentira descarada [13] . Un ejemplo

muy repetido es el del testigo de un juicio que, para evitar ser objeto de represalias por parte de un grupo mafioso, declara que no sabe quién cometió el asesinato que se juzga ante la evidencia palmaria de que todo el mundo en la sala sabe quién lo hizo y sabe que él sabe quién lo hizo (Carson, 2006; 2010). Es un rasgo fundamental del ejemplo que el testigo no tiene ninguna esperanza de que le crean. Otro ejemplo de mentira descarada muy citado es el del estudiante que niega haber copiado ante el decano (Carson, 2006, 290; 2010, 21):

DECANO

Un estudiante es acusado de copiar en un examen y se le requiere que acuda al despacho del decano. El estudiante sabe que el decano sabe que realmente ha copiado. Pero es sabido que el decano no castiga a ningún estudiante sin que el acusado admita explícitamente su culpa. En estas circunstancias, el estudiante le dice al decano: «No copié».

Serían casos en los que el hablante no intenta ser creído ni engañar, pero no es implausible decir que ha mentido. Recordemos que Tomás de Aquino no veía necesarias ni la falsedad material —esto es, decir algo efectivamente falso— ni tampoco la falsedad efectiva —la voluntad de engañar—; solo consideraba esencial a la mentira la falsedad formal —decir lo que se cree falso—.

Las mentiras descaradas son un tipo de casos que resulta especialmente importante, porque si realmente son casos de mentira, como han defendido muchos autores recientemente [14] , entonces se puede mentir sin tener la intención de engañar, lo cual supone un reto de primer nivel a la definición tradicional de mentira, que presupone que la mentira es una forma de (intento de) engaño [15] . Recuérdese que la definición tradicional incorporaba las siguientes condiciones (necesarias y conjuntamente suficientes):

DEFINICIÓN TRADICIONAL

Condición de enunciación (CE): que el hablante emita un enunciado para alguien; que diga algo a alguien.

Condición de creencia falsa (CCF): que el hablante crea que lo que dice es falso.

Condición de falsedad (CF): que lo que se enuncia sea falso. (En disputa).

Condición de intentar engañar (CIE): que el enunciado se emita con la intención de engañar (sobre el contenido enunciado).

Pero las mentiras descaradas ponen en cuestión la necesidad de CIE. Por lo tanto, son un tipo de casos que nos obligarían a repensar radicalmente la definición de mentira.

De hecho, los defensores de las mentiras descaradas se han dedicado a ofrecer nuevas definiciones de mentira que prescindan de CIE y no sean excesivamente inclusivas. En la definición tradicional, CIE nos permite excluir bromas, relatos de ficción, ironías, exageraciones, etc.; todos ellos enunciados falsos, que el hablante cree falsos, pero que no son mentiras. Por lo tanto, el reto de las nuevas definiciones está en encontrar otra condición, o reelaborar una de las otras, de modo que la definición incluya a las mentiras descaradas pero evite que se cuelen como mentira cosas que claramente no lo son.

Paralelamente, la definición tradicional podría mantenerse como restringida a aquellas mentiras que sí satisfacen la condición de intentar engañar, para las que se ha propuesto el nombre de mentiras engañosas (véase Fallis, 2009, 54-56). De hecho, el mantenimiento de CIE en la definición de mentira será útil para muchas de las cuestiones que se plantean acerca de la mentira, que discutiremos en capítulos posteriores, pues hay que tener en cuenta que la mentira es un concepto moral que juega un papel destacado en la regulación social de la conducta de las personas —prima facie, como prohibición— y su censurabilidad se suele vincular al hecho

de ser un intento de engaño, aunque también al de decir algo falso intencionalmente [16] . Veremos a lo largo del libro que en la determinación de qué entendemos como mentira se entremezclan consideraciones de tipo lingüístico con consideraciones morales o valorativas.

4. MÁS TIPOS DE ENGAÑO

Antes de pasar a las conclusiones de este capítulo, queremos presentar dos ejemplos que dan apoyo a consideraciones anteriores. El primero es un tipo de caso en el que se dice algo falso, que se cree verdadero, con la intención de engañar —y que, por tanto, también satisfaría Mentir-A*, aunque no parece ser exactamente una mentira—. Es un intento fallido de doble farol. Utilizaremos a nuestros protagonistas del diálogo con el que abríamos la introducción a este libro y haremos alguna variación en la historia:

PODA

Lucía y Roi aparcan sus respectivos coches en el jardín del edificio de apartamentos en el que viven, pero los días en que hay poda de los árboles no pueden aparcar allí sus coches. Lucía y Roi se conocen desde hace tiempo y Lucía sabe lo desconfiado que es Roi; en especial, respecto de las aseveraciones de la propia Lucía. Cuando Lucía dice que p, Roi suele pensar que está tratando de engañarlo y que, por lo tanto, la verdad es que no-p. Si Lucía dice que mañana podarán los árboles del jardín, Roi tiende a pensar que no es verdad que los podarán (que Lucía miente). Hoy, creyendo Lucía que mañana podarán los árboles del jardín, le dice a Roi: «Mañana podarán los árboles del jardín» con la intención de engañarle, esto es, de que crea que no los podarán. Pero la creencia de Lucía era errónea, pues es el caso que mañana no podarán los árboles del jardín. A consecuencia de todo esto, Roi no adquiere una creencia falsa, sino verdadera.

Lucía ha dicho algo que creía verdadero (pero es falso) con la intención de engañar, pero ha acabado produciendo una creencia verdadera en Roi. Se trata de un intento fallido, en tanto que Lucía

no ha conseguido que Roi crea algo falso y, por lo tanto, no ha logrado engañarlo. No obstante, como en FIESTA 2, aunque se satisfagan las condiciones CE, CF y CIE, tampoco se trata de una mentira porque el hablante no pretendía decir nada falso. Parece, de nuevo, que CCF es esencial para poder hablar de mentira.

El otro caso que queremos proponer es una variación más del ejemplo FIESTA en el que el hablante miente y, a la vez, engaña indirectamente a través de lo que hace inferir. Veamos el ejemplo:

FIESTA 3

Roberto invita a Alicia a su fiesta de cumpleaños, que será mañana por la tarde, pero a Alicia no le apetece asistir y, aunque Alicia sabe que no tiene ningún examen mañana, le dice: «Mañana tengo un examen».

Alicia engaña a Roberto haciéndole creer que mañana tiene un examen, pero al mismo tiempo trata de hacerle inferir, a partir de lo que ha dicho, que tiene un examen a la hora de su fiesta, cuando esto no es algo que ella haya dicho. Por un lado, Alicia ha mentido con respecto a que mañana tenga un examen, pero, por el otro, no lo ha hecho con respecto a que la hora del examen coincida con la hora de la fiesta de Roberto, lo que le impediría asistir. Esto último no se afirma, sino que se infiere a partir de lo afirmado. Se puede decir algo falso para engañar sobre lo dicho y también sobre lo comunicado. Así, una mentira puede ser directa e indirectamente engañosa al mismo tiempo.

Por último, hay otra forma de engañar con el lenguaje, más peculiar, que cabe señalar. Se trata del bullshit, un concepto que últimamente ha adquirido gran predicamento a partir de la popularización de un artículo de Harry Frankfurt (1986; 2005). Este lo caracteriza, en términos generales, como indiferencia hacia la verdad. Es una forma de fingimiento en la que lo que importa no es tanto si lo que se dice es verdadero o falso, y por tanto si se engaña o no sobre lo que se comunica, sino causar un determinado efecto

perlocutivo en el oyente. En esto último se parece a alguno de los tipos de engaño que hemos visto. Un ejemplo central es el siguiente:

PATRIOTA

Considérese un orador en el 4 de julio que habla a bombo y platillo acerca de «nuestro gran y bendito país, cuyos Padres Fundadores, bajo la guía divina, crearon un nuevo comienzo para la humanidad» (Frankfurt, 2005, 16).

Nos ocuparemos del bullshit en el capítulo 9, donde propondremos nuestra propia caracterización.

En la Tabla 1 ofrecemos una comparación entre las diferentes formas del engaño lingüístico que hemos presentado.

5. RECAPITULACIÓN Y PROSPECTIVA

En este capítulo, hemos ofrecido una primera aproximación al concepto de mentira. Hemos presentado y comentado las principales condiciones para mentir y hemos visto los problemas y disensos que se plantean con respecto a cómo definir la mentira y qué condiciones incluir. También hemos descrito otras formas de engaño lingüístico que cabía comparar y contrastar con la mentira.

Después de esta primera aproximación, quedará claro que hay diversas cuestiones relativas a la definición de la mentira que merecen un tratamiento más a fondo. Es lo que haremos en los tres próximos capítulos, tirando de los siguientes hilos.

De las condiciones para mentir, la primera que vimos, la condición de enunciación (CE), no generaba problemas dignos de gran consideración en dos de sus aspectos: (i) que solo entidades lingüísticas pueden constituir mentiras y (ii) que solo se puede mentir al destinatario o destinatarios del enunciado. Había, sin embargo, otros aspectos de esta primera condición más disputados y que sí serán objeto de nuestro interés. Un asunto crucial es la relación entre lo que se dice y lo que se comunica; entre lo que significan las palabras literalmente y lo que se le hace (o induce a) creer al oyente, así como la relevancia de una y otra cosa desde diversos puntos de vista. Otra cuestión destacada es la de si es posible mentir por medio de la metáfora, la ironía o con preguntas y peticiones. De ambas cuestiones nos ocuparemos en el capítulo siguiente.

Tabla 1

Maneras de mentir e intentar engañar

H dice	Valor de verdad	H cree que	Valor de verdad	Dado la	Ejemplo de su
P	Falso	No-P	P	Falso	Mentira engañosa [Decept
P	Falso	No-P	Ø	__	Mentira descarada [Bald-fa
P	Falso	No-P	No-p	Verdadero	«Mentira» ladrona [Altruis
P	Falso	No-P	H cree que P	Falso	Desviación profética [Dox
P	Falso	No-P	Algo sobre H	Falso	Falsedad indiscriminante e
P	Verdadero	P o falso P, o no P o algo sobre H	P	Falso	Bullshit Patriota
P	Falso	P	No-P	Falso	Doble faro erróneo
P	Falso	P y no-Q	Q	Falso	Engaño no fiesta
P	Falso	No-P y Q	P y no-Q	Falso	Mentira y engaño indirecto
P	Verdadero	P	No-P	Falso	Doble faro [Double bluffin
P	Verdadero	No-P	P	Verdadero	Mentira verdadera [engaños
P	Verdadero	P y no-Q	Q	Falso	Engaño no fiesta

H = hablante; O = oyente.

Estrictamente, son intentos de engaño (excepto la mentira descarada); solo serán engaños si O acaba creyendo lo que H pretende hacerle creer.

Esta tabla caracteriza las mentiras y engaños por la manera en la que funcionan. Quedan fuera ulteriores especificaciones debidas a su motivación concreta (mentira doxogénica, falsificadora, paternalista, piadosa, benéfica, dañina, gratuita, etc.).

Otro aspecto importante relativo a la definición de mentira, que abordaremos en el capítulo 3, es el problema específico planteado por el papel que juega en ella la falsedad real y no solo creída. Como hemos visto, es una cuestión debatida la de si para mentir hay que decir algo falso o si basta con creer que lo es. Examinaremos con detenimiento las consideraciones a favor y en contra de la condición de falsedad (CF) y presentaremos un argumento que, a partir de la idea de que la mentira es una forma de engaño, vindica la conexión conceptual entre mentira y falsedad. Subrayaremos la distinción —que ya explicaremos— entre querer hacer creer lo que se cree falso y querer engañar, que se ha pasado por alto en la bibliografía. Esto nos llevará a tratar, en el capítulo 4, el papel de la condición de intentar engañar (CIE) y de cómo hay que afrontar el reto que las mentiras descaradas plantean a la concepción tradicional [17] .

[1] Esta idea, aunque compartida casi universalmente, ha sido contestada por Meibauer (2005, 2011) y Dynel (2011).

[2] No obstante, Hugo Grocio (Del derecho de la guerra y de la paz, XIII) defendió que se puede mentir para engañar a un tercero que

escucha una conversación privada y, de este modo, castigar su curiosidad. Aunque su noción de mentira parece más amplia.

[3] En el mero sentido de decir lo que no es, como que un enunciado sea verdadero es que diga lo que es (Aristóteles, Metafísica IV, 7; 1011b, 26-28). No nos ocuparemos en este libro de la teorización sobre verdad. Simplemente, presupondremos una concepción de sentido común de la verdad y la falsedad.

[4] Esto contrasta con algunos usos cotidianos de mentira, pues a veces acusamos a alguien de decir una mentira sobre la mera base de que ha dicho algo falso. Volveremos a esto en el capítulo 3.

[5] Véanse Leonard (1959, 182), Isenberg (1964, 466), Lindley (1971), Mannison (1969, 138), Chisholm y Feehan (1977), Kupfer (1982, 104), Adler (1997), Williams (2002), Mahon (2008; 2015) y Fallis (2009). Por su parte, Siegler (1966, 132), Coleman y Kay (1981, 28), Carson (1982, 16; 2006, 248; 2010, 39), Saul (2012) y Turri y Turri (2019) plantean posiciones matizadas diversas, que exploraremos en el capítulo 3.

[6] Una consecuencia de no aceptar CF son las mentiras verídicas esto es, mentiras en las que lo que se dice es verdadero, contra lo que el hablante cree. Nos ocuparemos de esta cuestión en el capítulo 3.

7 Véase en la sección 4 el caso PODA, que redunda en esta conclusión.

[8] O no conseguimos reforzar una creencia falsa que ya tenía.

[9] Dadas, claro está, las otras condiciones: CCF y CIE.

[10] Sobre esta distinción, véanse Chisholm y Feehan (1977) y Stokke (2018, 78). Que la mentira sea directamente engañosa no significa que no pueda ser, al mismo tiempo, indirectamente engañosa. Lo ejemplificamos con el caso F IESTA 3 en la sección 4.

[11] En la versión que se ha popularizado en la bibliografía actual, se substituye Cracovia por Minsk y Lemberg por Pinsk. Fallis (2018, 34-36) describe dos variaciones de este caso.

[12] Una discusión interesante es si, en estos casos, el acto de habla realizado es realmente una aseveración o se trata de un acto de habla distinto.

[13] Que se las conozca con este nombre se debe a Sorensen (2007). Dynel (2011, 151) ha defendido que no debería usarse la expresión cotidiana «mentira descarada» (bald-faced lie) para dar nombre a un concepto técnico de mentira, más cuando, en el lenguaje cotidiano, mentir descaradamente no excluye la pretensión de engañar. Esta es una objeción a tener en cuenta, pero aquí usaremos el nombre en el sentido técnico.

[14] Como es el caso, en especial, de Carson (2006; 2010), Sorensen (2007; 2010), Fallis (2009), Saul (2012), Stokke (2013; 2018). Por su parte, Kenyon (2003), Meibauer (2014), Leland (2015), Keiser (2016), Dynel (2011) o Maitra (2018) han argumentado en contra de considerarlas mentiras.

[15] Los siguientes autores han defendido definiciones de mentira que incluyen CIE: Isenberg (1964), Chisholm y Feehan (1977), Bok (1978), Kupfer (1982), Davidson (1985), Adler (1997), Williams (2002), Frankfurt (2005), Faulkner (2007; 2013), Dynel (2011).

[16] Véase Fallis (2010, 4) para más razones en esta línea.

[17] Este es, pues, un estudio sistemático y nada histórico, aunque sin desatender las grandes contribuciones históricas al tema, como se ha podido apreciar en este primer capítulo. Para una breve introducción a las principales contribuciones en la historia de la filosofía a la temática de la mentira y el engaño, tanto con respecto al análisis de los conceptos como de su valoración moral, véase Michaelson y Stokke (2018). Jay (2010) hace una exposición histórica de concepciones de la mentira en general y de la mentira en política en particular. En Bettini (2002) se puede encontrar una especie de anecdotario de aportaciones históricas y ejemplos sonados procedentes no solo del ámbito de la filosofía, sino también de la teología, el derecho, la literatura, etc.

CAPÍTULO 2

Mentir y aseverar

En el capítulo primero, nos preguntamos si —dadas las demás condiciones necesarias— para mentir es preciso aseverar o si, por el contrario, se puede mentir emitiendo distintos tipos de enunciado. Ciertamente, la idea de que mentir implica aseverar se presume como predominante [1] . De hecho, como avanzamos, la misma distinción entre mentira y engaño no mendaz está estrechamente conectada con la distinción entre lo que decimos y lo que insinuamos o damos a entender. Y, a este respecto, parece un movimiento muy razonable querer usar esta segunda distinción, en tanto que más básica, para fundamentar la primera. El problema, no obstante, de esta estrategia es que la misma distinción entre decir y dar a entender se ha mostrado enormemente evasiva ante intentos de clarificación teórica de todo tipo.

En este capítulo, exploraremos en qué medida esta última distinción entre —en los términos de Paul Grice, que explicaremos a continuación— aseverar e implicaturar coincide exactamente o se correlaciona con la distinción, más específica, entre mentir y engañar sin mentir. Trataremos de clarificar, en concreto, si solo se puede mentir con lo aseverado, o con lo aseverado más lo que se presupone; si otros tipos de enunciado, como metáforas o conjeturas, también pueden vehicular mentiras; y si actos de habla no constatativos, como órdenes o preguntas, pueden hacerlo. E intentaremos mostrar que hay buenas razones para no aceptar que mentir requiera aseverar [2] . Defenderemos que lo que delimita qué puede constituir una mentira se corresponde, más bien, con todo el contenido evaluable como verdadero o falso.

Para avanzar en esta dirección, empezaremos con una caracterización general de la distinción entre enunciar y otros tipos de actos de habla.

1. ACTOS DE HABLA

En filosofía se suele entender por enunciado una oración declarativa susceptible de ser considerada verdadera o falsa; digamos que se trata, al menos desde el punto de vista formal, de un informe o descripción. Así pues, no todas las oraciones significativas son enunciados. No lo son, por ejemplo, las preguntas o las órdenes, pues ni unas ni otras pueden tener valor de verdad (ser verdaderas o falsas). Una respuesta a una pregunta puede ser verdadera o falsa, pero la pregunta misma no puede serlo. Una orden puede ser cumplida o no, pertinente o no, pero no verdadera o falsa. Por otra parte, se suele mantener que una aserción consiste en la emisión de un enunciado: que emitir un enunciado es prima facie aseverar.

Fue Austin (1962, 41) el primero en denunciar de un modo contundente la excesiva o casi exclusiva atención de los filósofos a un tipo particular de emisiones lingüísticas —los enunciados—, cuando en realidad hacemos muchas cosas con palabras [3] . Al decir, como al preguntar o al ordenar, realizamos acciones, actos de habla. Realizar un acto de habla consiste en emitir determinadas palabras con un determinado significado, es decir, un acto locutivo. Pero al hacer esto también estamos haciendo otras cosas: podemos estar enunciando, prometiendo, preguntando, etc.; esto es, la oración emitida, el acto locutivo, supone (normalmente) realizar a su vez un determinado acto ilocutivo: aseverar, dar una orden, preguntar, prometer, etc. La emisión tiene una determinada fuerza ilocutiva, sea asertiva, interrogativa, etc. Y el acto de habla está completo si se realiza el acto ilocutivo. Pero, además:

A menudo, e incluso normalmente, decir algo producirá ciertas consecuencias o efectos sobre los sentimientos o acciones del auditorio [...]. Y es posible que al decir algo lo hagamos con el propósito o intención o designio de producir tales efectos [...]. Llamaremos a la realización de un acto de este tipo la realización de

un acto perlocutivo o perlocución (Austin, 1962, 145).

Los actos perlocutivos, a diferencia de los ilocutivos, no son intrínsecos a la emisión. Así, mentir, en la medida que es enunciar o aseverar, es un acto ilocutivo, no necesita la participación del oyente. Engañar, en cambio, en la medida que supone que el oyente adopte una creencia (que crea lo que se le dice), es un acto perlocutivo.

En cualquier caso, parece que, en tanto que mentir supone decir lo que es o se cree falso, muchos actos de habla han sido ya descartados como candidatos a ser mentiras: todos aquellos que no son evaluables en términos de verdad o falsedad (como las órdenes, las preguntas, etc.).

Qué acto ilocutivo se está realizando al emitir una oración no es algo que se manifieste siempre de modo claro mediante las palabras que se usan. No enunciamos siempre diciendo «Enuncio que...», ni siempre ordenamos diciendo «Ordeno que...». Es a menudo el contexto el que nos permite reconocer cuál es la intención del hablante y saber, por tanto, qué acto ilocutivo se ha realizado. Una misma oración, como «Mañana me pasaré por su casa», puede suponer una promesa, una amenaza o un simple informe. Cuando el hijo que está estudiando le dice al padre o a la madre «Mañana tengo que comprar un libro que vale veinte euros», no siempre les está informando (o meramente informando); a menudo les está pidiendo dinero. Normalmente, si un compañero de clase le dice a otro «¿Tienes un bolígrafo rojo?», no le está pidiendo una respuesta a la pregunta, sino un bolígrafo rojo; y el compañero de mesa que te dice «¿Puedes pasar la sal?» no te pregunta sobre tus capacidades, sino que te está pidiendo que le pases la sal. Es el contexto el que nos permite saber qué acto ilocutivo se ha realizado, porque las emisiones lingüísticas son acciones racionales que se justifican por los deseos y creencias de los hablantes, lo que nos permite interpretar sus emisiones del modo conveniente. Y esto es así porque los intercambios lingüísticos están regulados por lo que Grice llamó principio cooperativo:

Haga usted su contribución a la conversación tal y como lo exige, en el estadio que tenga lugar, el propósito o la dirección del intercambio que usted sostenga (Grice, 1975, 515-16).

Es el propósito de colaborar en el intercambio de información el que hace racional una determinada emisión y posibilita su comprensión y la de su fuerza ilocutiva por parte del oyente. El principio cooperativo se concreta en las siguientes máximas relativas a la cantidad, cualidad, relación y modo de la información:

MÁXIMAS DE CANTIDAD

1)Haga que su contribución sea tan informativa como sea necesario.

2)No haga que su contribución resulte más informativa de lo necesario.

MÁXIMAS DE CUALIDAD

Supermáxima: Trate de que su contribución sea verdadera.

Máximas específicas:

1)No diga lo que crea que es falso.

2)No diga aquello de lo cual carezca de evidencia adecuada.

MÁXIMA DE RELACIÓN

1)Sea pertinente (relevante).

MÁXIMAS DE MODO

1)Evite ser oscuro al expresarse.

2)Evite ser ambiguo al expresarse.

3)Sea escueto (y evite ser innecesariamente prolijo).

4) Proceda con orden.

Estas máximas nos permiten captar lo que el hablante pretende hacernos saber y que, a menudo, es más o algo distinto de lo que sus palabras significan convencionalmente. Antes de adentrarnos en esto, volvamos a considerar la aseveración.

Como hemos dicho, parece que aseverar es aquello que se hace, por defecto, al emitir un enunciado. Cuando alguien emite un enunciado, se compromete prima facie con su verdad. Hay muchos tratamientos y análisis de la aserción, pero la idea común viene a ser que, si uno asevera que p, está responsabilizándose de la verdad de p, de modo que puede ser criticado en caso de que lo que diga sea falso [4] . Y si al aseverar se compromete con la verdad de lo que dice, entonces de algún modo se representa a sí mismo como sabiendo aquello que dice, o al menos creyéndolo con bastante convicción [5] . Esto separa la aserción de otros tipos de enunciados, como la suposición o la conjetura, en los que uno no se compromete con la verdad. Pero otro rasgo que caracteriza la aserción es su carácter explícito y directo; se asevera lo que se dice explícitamente [6] . En este sentido, la aserción se contrapone con lo que puede estar de algún modo implícito —las presuposiciones— o lo que parece implicarse con lo que se dice. Ahora bien, ¿realmente solo se asevera el contenido de lo que se expresa explícitamente o también información que se comunica indirectamente? Y si aseverar supone comprometerse con la verdad del contenido aseverado, ¿se garantiza solo la verdad de lo explícitamente dicho o también del resto o alguna parte de lo comunicado?

Muchas de las oraciones que emitimos conllevan elementos implícitos o contextuales que hacen, pues, que comuniquemos más, o cosas distintas, de lo que nuestras palabras significan literalmente. Acabamos de ver ejemplos de ello: «¿Puedes pasar la sal?», «Mañana

tengo que comprar un libro que vale veinte euros». Grice (1975, 514) llamó implicatura a todo aquello que, aunque no ha sido «dicho» por el hablante, está de algún modo implicado o presupuesto por lo que ha dicho o simplemente por el hecho de haber dicho exactamente eso en un determinado contexto en lugar de cualquier otra cosa con el mismo significado convencional. Así, «implicatura» es un término en el que se engloban todos estos elementos que lo dicho en un determinado momento comporta. Por un lado, están las implicaturas convencionales —entre las que Grice incluía las presuposiciones [7] —, que dependen del significado convencional de las palabras usadas. «Juan ha dejado de fumar» incluye la presuposición de que Juan fumaba, pero, según los teóricos de este fenómeno, que Juan fumaba no forma parte de lo dicho por la oración; no forma parte de su contenido proposicional. Ahora bien, como estas implicaturas dependen del significado de las palabras, no se puede decir lo que se ha dicho sin implicar lo que se implica, esto es, no puedo decir que Juan ha dejado de fumar sin implicar que fumaba. También es una implicatura convencional la que se produce en «Juan es buena persona, pero fuma». En este caso parece que estamos señalando algún tipo de contraste entre el hecho de que es buena persona y el hecho de que fuma. Quizá estamos «implicando» que Juan tiene una característica que nos gusta (que es buena persona) y otra que no (que fuma). La diferencia entre este caso y el anterior es que ahora tenemos la posibilidad de decir lo mismo que hemos dicho sin implicar este contraste. Podemos decir simplemente «Juan es buena persona y fuma». Y esta oración y la que usa el «pero» tienen exactamente las mismas condiciones de verdad, esto es, son verdaderas (o falsas) exactamente en los mismos casos, pero ahora ya no implicamos aquel contraste entre ser buena persona y fumar. Cuando esto sucede, se dice que la implicatura es separable . No es separable la implicatura que se produce al decir «Juan ha dejado de fumar», pues no podemos decir lo mismo sin aceptar el condicional «Si Juan ha dejado de fumar, entonces antes fumaba». Ahora bien, ni en uno ni en otro caso: se puede decir exactamente lo mismo e intentar a continuación cancelar la implicatura, esto es, añadir una cláusula que anule lo que se implicaba. No podemos decir «Juan ha dejado de fumar, pero no quiero decir con ello que anteriormente fumaba» o «Juan es buena persona, pero fuma, aunque no quiero decir con ello que haya algún contraste entre estas dos características suyas»,

pues en ninguno de los dos casos las implicaturas son cancelables; lo cual significa que no se puede cancelar la implicatura sin cancelar la aserción al mismo tiempo. En el caso de «Juan ha dejado de fumar» claramente no tendría sentido el añadido, y en el caso de «Juan es buena persona, pero fuma» añadir «aunque no quiero decir con ello que haya algún contraste entre estas dos características suyas» resultaría en una oración difícilmente inteligible; quizá porque, como hemos visto, tenía la posibilidad de decir lo mismo con «Juan es buena persona y fuma», que no tiene la implicatura.

Además de estas implicaturas convencionales, debidas al significado de las palabras emitidas, existen también otras implicaturas que no son convencionales y que se producen por la existencia de aquellas máximas conversacionales de las que hablábamos. Entre las máximas conversacionales, recordemos, las había de cantidad y de cualidad de la información. Las de cantidad exigen que nuestras contribuciones sean tan informativas como sea necesario, es decir, ni más ni menos informativas de lo necesario. Por su parte, las de cualidad nos prohíben decir lo que creemos falso y aquello para lo que carecemos de pruebas adecuadas. Esto explica por qué cuando digo que «Jorge Luis es de Córdoba o de Buenos Aires» mi aserción tiene la implicatura de que no sé exactamente de cuál de estas dos ciudades es Jorge Luis. Sin embargo, nada hay en el significado de las palabras que implique tal cosa. Nada hay en el significado de «o» que tenga que ver con la ignorancia. Si me preguntas qué día quiero que quedemos a tomar café y te digo «el jueves o el viernes», no inferirás que ignoro cuál de los dos días quiero quedar, simplemente te estoy dando la opción de elegir. Entonces, si la implicatura de que no sé exactamente cuál es la ciudad de origen de Jorge Luis no se origina por el significado de las palabras, ¿qué la origina? Veamos: parece que estoy respetando el principio cooperativo, pero sin embargo estoy violando claramente la máxima de cantidad de la información, no estoy siendo tan informativo como debería (pues no digo de qué ciudad exactamente es Jorge Luis). Parece que esta violación solo se explica si intento cumplir con la máxima de cualidad de la información que dice que no debo decir aquello para lo que carezco de evidencia suficiente, por lo cual estoy implicando que no sé exactamente de cuál de las dos ciudades mencionadas es originario Jorge Luis.

A menudo, sin embargo, un hablante viola de manera manifiesta una máxima conversacional, pero no lo hace, como en el caso anterior, por cumplir con otra. Me envías un relato que ha escrito un amigo tuyo y me pides opinión. Mi respuesta es sencillamente: «Las frases tienen sentido y las palabras suelen estar bien escritas, sin faltas de ortografía». ¿Qué concluirás a partir de estas palabras mías? He violado flagrantemente la máxima de cantidad de información y no puede ser que lo haga por no violar alguna máxima de cualidad de la información, pues he leído el relato y sé si me parece bueno o no, y también sé que se espera de mí que dé más información. La única manera de dar sentido a mis palabras es que supongas que pienso que el relato no es bueno. He hecho que infieras que mi mensaje real es algo distinto de lo que mis palabras significan convencionalmente. Grice caracteriza así este tipo de implicatura:

Una persona que al (o por el hecho de) decir (o hacer como si dijera) que p ha implicado que q ha implicado conversacionalmente que q, supuesto que 1) se supone que está observando las máximas conversacionales, o al menos el principio cooperativo; 2) es preciso el supuesto de que dicha persona es consciente de, o piensa que q, a fin de que el que haya dicho, o haya hecho como si dijera, que p sea consistente con ese supuesto; y 3) que el hablante piense (y espere que el oyente piense que el hablante piensa) que está dentro de la competencia del oyente determinar, o captar intuitivamente, que el supuesto mencionado en 2) es necesario (Grice, 1975, 529).

2. LO DICHO Y LO PRESUPUESTO

Como dijimos, distinguir qué forma parte de lo aseverado —y qué no— parece crucial para fijar o determinar la distinción entre mentir y realizar una emisión engañosa sin mentir. Podría pensarse que aquello que puede constituir una mentira es el conjunto formado por lo que significa convencionalmente una emisión junto con sus implicaturas convencionales. Cuando digo:

(1) «Juan ha dejado de fumar»,

quizá no esté diciendo explícitamente que fumaba, pero, en la medida en que lo dicho solo puede ser verdad si Juan antes fumaba, esto formaría parte de lo evaluable como verdadero o falso —ya que está necesariamente implícito; en este caso, implicado lógicamente [8] —.

No obstante, cabe plantearse si, en caso de no cumplirse la presuposición, esto es, en el caso de que no fuera verdad que Juan fumaba, (1) tendría o no valor de verdad. Consideremos el ejemplo clásico de Bertrand Russell sobre las descripciones definidas:

(2) «El actual rey de Francia es calvo».

Según Russell (1905), en este enunciado se está afirmando la existencia de un único individuo que es rey de Francia y diciendo de él que es calvo. Si tal individuo no existe, esto es, si no hay un (único) actual rey de Francia, entonces (2) es falsa. Strawson (1950), sin embargo, siguiendo a Frege (1892), objetó a esto

diciendo que la existencia del rey de Francia no era afirmada explícitamente, sino solo presupuesta, y que, si tal presuposición no se cumplía, si el rey de Francia no existía, entonces (2) no era ni verdadera ni falsa.

¿Qué decir de nuestro ejemplo? Parece que, en tanto que «Juan ha dejado de fumar» implica lógicamente que Juan fumaba, la falsedad de «Juan fumaba» comportaría (por modus tollens) la falsedad de (1), con lo que decir «Juan ha dejado de fumar» cuando se sabe que antes no fumaba sería tan mentira como decir que ha dejado de fumar cuando se sabe que fumaba y sigue fumando [9] . En esta línea, Ayer (1936, 41) afirma que una proposición como (1), «Juan ha dejado de fumar», es la conjunción de dos proposiciones, a saber, «Juan fumaba en el pasado» y «Juan no fuma ahora», y será falsa si lo es cualquiera de las dos proposiciones de la conjunción (pero véase la nota anterior). Sin embargo, según la teoría de Frege y Strawson, si es falso que Juan fumaba, (1) no tendría valor de verdad (no sería ni verdadero ni falso) [10] . Ahora bien, si mentir implica decir lo que se cree falso, entonces tendríamos la extraña consecuencia de que, por una parte, aquellos que consideran que, si el presupuesto es falso, la aserción es falsa, podrían mentir al emitir (1) si sabían que Juan no fumaba; mientras que, sabiendo eso mismo, quien sostuviera la teoría fregeano-strawsoniana no podría mentir mediante la emisión de (1), pues no creería que es falsa. Sin duda, los partidarios de la teoría de Frege-Strawson podrían engañar mediante (1) —producir en el oyente la creencia falsa de que Juan fumaba—, pero no mentir [11] .

Esta consecuencia es inusual porque no se trata de que una teoría y otra interpreten de manera diferente lo que se está haciendo —como sucede con toda teorización—, sino de que, dependiendo de qué concepción (sea explícita o tácita) tenga de hecho el hablante, estará, de hecho, mintiendo o no —además de pretendiendo engañar—.

Ciertamente, existe una manera de evitar esta consecuencia, que sería reformular la condición de creencia falsa (CCF) como condición de no creencia, a saber, que el hablante no crea que p —en el sentido de que no crea que es verdadera, lo cual es compatible con que tampoco crea que es falsa, es decir, que ignore si es

verdadera o falsa [12] —. Sin embargo, esta solución no sale gratis, pues tiene otras consecuencias no deseables; especialmente en relación con la distinción entre mentira y bullshit, como veremos en el capítulo 9.

En todo caso, forme parte o no del significado convencional de (1) que Juan fumaba, ciertamente es imprescindible tenerlo en cuenta para que la oración tenga sentido. Ahora bien, también forma parte de lo implicado convencionalmente por

(3) «Juan es buena persona, pero fuma».

que hay algún contraste entre ser buena persona y fumar. Pero ¿acaso mentimos si decimos esto sin creer que existe tal contraste? Tal vez podemos hacer creer esto al oyente, porque la implicatura es separable —teníamos la opción de decir lo mismo mediante la simple conjunción—, pero lo que decimos es verdad si (y solo si) Juan es buena persona y fuma, con independencia de nuestra creencia en la existencia de un contraste entre ambos predicados. Como sostiene Grice, no forma parte de lo que se dice lo que no es relevante para el valor de verdad de la emisión, aunque forme parte del significado de la oración que se ha emitido. En este caso, según Grice, aunque la implicatura fuera falsa, (3) podría tener valor de verdad. Parece claro, entonces, que para que algo que no se ha dicho explícitamente pueda hacer que la emisión sea una mentira, debe no solo ser una implicatura convencional, sino no ser separable ni cancelable, como en (1).

Las implicaturas no convencionales, aunque no son separables —no puedo decir exactamente lo mismo en el mismo contexto sin que tenga esa implicatura—, son cancelables, es decir, puedo anular la implicatura sin anular a su vez la aserción. «Jorge Luis es de Córdoba o Buenos Aires, pero no quiero decir que no sepa exactamente de dónde es, sino que quiero solo darte una buena pista». Parecería entonces que todas aquellas implicaturas cancelables no forman de ningún modo parte de lo aseverado y no pueden ser constitutivas de mentira [13] .

Si decimos:

(4) «Juan no ha dejado de fumar»,

posiblemente entendamos que fumaba y que continúa fumando. Pero hay dos maneras distintas en las que (4) puede ser verdadera: a) que Juan fumaba y siga fumando, b) que jamás haya empezado a fumar [14] . Solo si Juan fumaba en el pasado y no fuma en el presente —o, más exactamente, ha habido algún periodo en el que no ha fumado—, será falsa. Porque también podría ocurrir que Juan fumara en el pasado, fume en la actualidad, pero haya habido periodos en los que no fumara. Esto muestra, pues, la dificultad de decir justamente qué forma parte de las condiciones de verdad de la emisión y qué no y, por lo tanto, de distinguir entre haber mentido o simplemente haber inducido a engaño con un enunciado verdadero. Si para la verdad de (1) —«Juan ha dejado de fumar»— era necesaria la verdad del condicional «Si Juan ha dejado de fumar, entonces ha fumado en el pasado», esta no es necesaria para la contraria de (1), esto es, (4) —«Juan no ha dejado de fumar»—. Mientras que la implicatura no era separable ni cancelable en (1), sí que es cancelable en (4). Podemos decir:

(5)«Juan no ha dejado de fumar. Jamás ha comenzado».

3. MENTIR NO LITERALMENTE

Sin embargo, las cosas son más complicadas. Si el significado convencional es el que determina que algo cuente como mentira o no, entonces contarían como mentira aseveraciones que no tenemos por tales. Hemos dicho que, aunque «¿Me puedes pasar la sal?» se usa generalmente como una petición de que te pasen la sal, ello no supone que ese sea su sentido convencional, y prueba de ello es que podemos gastar una broma respondiendo en sentido literal [15] . Quizá el hecho de que se puedan hacer estas bromas es una prueba de ello.

(6)Lidia: «¿Me puedes pasar la sal?».

Nadia: «Si nada me lo impide...».

Pero, si lo que hemos de tener en cuenta para determinar si se ha mentido no es lo que se implica conversacionalmente, sino el significado literal, entonces ¿mentiría Nadia si, teniendo la capacidad de pasar la sal —tiene la fuerza suficiente, no está prohibido pasarla, etc.—, contestara a la pregunta de Lidia diciendo que no? En tal caso, estrictamente estaría aseverando que está incapacitada para pasar la sal a su interlocutora, pero parece que, más bien, la tomaríamos por descortés o maleducada, antes que por mentirosa.

Igualmente, si nos atenemos al significado literal, al proferir (7), podría estar mintiendo tanto quien ha tenido una buena cosecha de tomates como quien apenas ha tenido producción.

(7) «Este año los tomates nos salían por las orejas [16] ».

Pero es razonable pensar que, mientras que parece claro que quien dice (7) habiendo tenido una buena cosecha no está mintiendo, sí que mentiría en cambio quien, habiendo tenido una muy mala cosecha, pretende engañarnos al respecto diciendo (7). Para ello, el contenido de la metáfora ha de poder ser evaluado en cuanto a su valor de verdad.

Harry Frankfurt parece compartir esta idea cuando, comentando la anécdota del enfado de Wittgenstein ante la afirmación de Fania Pascal de que se sentía como un perro al que hubieran atropellado, dice de pasada que «si ella efectivamente se hubiera sentido bien, habría sido una mentira aseverar que se sentía como un perro atropellado» (2005, 28).

Además, Bernard Williams ha defendido que se puede aseverar mediante el uso de una metáfora, aunque, mantiene, «su contenido no puede simplemente extraerse de sus palabras» (2002, 98). Williams presenta el caso de un profesor jubilado de Oxford que acepta escribir un texto para la revista estudiantil y afirma lo siguiente en él: «Desde mi jubilación, me he enterrado literalmente en el jardín». Con esta afirmación, dice Williams, esta persona «dijo algo falso solo porque usó la palabra «literalmente»; sin ella, habría hecho una aserción verdadera, una aserción expresada mediante el uso de una metáfora» (Williams, 2002, 98-99).

Coincidimos con Williams en que el profesor jubilado diría la verdad al decir lo que ha dicho si no utilizara «literalmente». (Aunque si dice «literalmente» metafóricamente, como parece ser el caso, también dice la verdad). Y, si se pueden decir cosas verdaderas o falsas con el uso de metáforas, también se puede mentir. Cuestión distinta es si con ellas se puede aseverar, esto es, si constituyen o no el contenido aseverado.

Roy Sorensen ha defendido que, para poder contar como aseveración, un enunciado ha de tener al menos plausibilidad estrecha, esto es, «quien solo tuviera acceso a la aserción podría creerla» (Sorensen, 2007, 255). Y no podemos creer que a nadie le salgan tomates por las orejas, ni es razonable pensar que el profesor de Oxford se enterró en el jardín de su casa tras jubilarse. Por lo

que, según esta posición, un enunciado metafórico no puede ser una aseveración.

No obstante, no es necesario contraponer esta idea a la anterior. Lo que sucede es que, cuando el sentido literal de lo dicho resulta claramente increíble —por ejemplo, que pueden salirnos tomates por las orejas o que una persona es un sol—, no es una opción racional interpretar lo dicho por el hablante en su sentido literal o convencional [17] . Y cuando no es una opción racional tomar lo dicho en su sentido literal, entonces el sentido no literal se torna el principal —y, por eso mismo, lo evaluable en términos de valor de verdad—. Si esto es así, es posible tanto mentir como decir la verdad mediante una metáfora. La plausibilidad o no de «Este año nos salían los tomates por las orejas» no se juzga en virtud del sentido literal, sino del figurado —si bien, cabe señalar el problema añadido que puede suponer la usual ambigüedad del significado figurado—.

También se ha defendido que se puede mentir por medio de la ironía. Imaginemos que alguien exclama irónicamente «¡Cómo me gusta el reguetón!» dando a entender que le disgusta cuando en realidad sí le gusta y quiere con ello engañar a su interlocutor [18] . Sin embargo, en un caso de ironía como este el significado literal de lo dicho sí tiene plausibilidad estrecha —es algo creíble en sí mismo —, a diferencia de lo que pasa con la metáfora. Parece que lo que hay aquí implicado es más un mecanismo de engaño del tipo del doble farol que una mentira.

Por otro lado, parece que también se puede mentir con enunciados en los que se explicita de algún modo que el hablante no se compromete del todo con la verdad de lo que afirma. Se trata de conjeturas o enunciados matizados por expresiones de cautela, como «creo», «me parece», «probablemente». Si ante la pregunta de si hay yogures en la nevera contesto diciendo que «me parece» o «creo» que sí, obviamente no estoy asegurando que los haya, no lo asevero. Pero si estoy convencido de que no los hay, estoy mintiendo igualmente.

Por último, podríamos también preguntarnos si se puede mentir usando oraciones interrogativas, como cuando un líder político declara: «¿Acaso no sabemos todos que en Irak hay armas de

destrucción masiva?», o con peticiones y órdenes.

Para responder a esto, cabe señalar que varios autores han defendido recientemente que se puede mentir (incluso) sobre lo presupuesto en una pregunta [19] . En concreto, en casos como «¿Sabes que X tiene un Mercedes?» (Viebahn, 2019, 5) o «¿Te has enterado de que X está en Barcelona?» (Holton, 2019, 103) se mentiría sobre que X tiene un Mercedes o que está en Barcelona. Sin embargo, que se pueda responder a estas preguntas con «No, no lo sé, porque no lo tiene» o «no, porque no está en Barcelona» parece mostrar que no se ha mentido sobre ello. Hay dos maneras en que alguien puede no saber (o enterarse de) que p, a saber, que no tenga una creencia (justificada) al respecto, o que crea que p y p sea falso. Si, como sostiene Holton, entre otros, la posibilidad de denegación es lo que sirve para decidir si se ha mentido o no, en este caso uno puede negar haber dicho que X tenía un Mercedes al preguntar «¿Sabes que X tiene un Mercedes?»; por ejemplo, diciendo: «Yo solo preguntaba si era el caso que tu sabías que lo tenía». Si te preguntara: «¿Tú sabes que habrá una tercera guerra mundial?», ¿entenderías que estoy afirmando que la habrá? La pregunta «¿tú sabes que X tiene un Mercedes?» puede interpretarse, bien como «es el caso que X tiene un Mercedes, ¿tú lo sabes?», bien como «¿tú sabes que: es el caso que X tiene un Mercedes?».

Algo parecido podemos plantearnos en relación con las peticiones y órdenes. ¿Se puede mentir al pedir algo? Si digo «Pasa a recoger tu certificado» para hacer creer que ya lo tengo preparado, ¿estoy mintiendo o solo tratando de inducir a error? ¿Y si digo «Pásame el salero que hay sobre la mesa» sabiendo que no lo hay a alguien que no puede ver? Es relevante traer a colación el siguiente caso. Una de las últimas frases pronunciadas por Ludwig Wittgenstein antes de su muerte, dirigida al Dr. Bevan, fue «dígales que he tenido una vida maravillosa». Imaginemos que, en realidad, Wittgenstein pensaba que su vida no había sido maravillosa, pero quería que los demás así lo creyeran. ¿Mintió, teniendo en cuenta que se expresó con una petición? En principio, en tanto que no es susceptible de ser verdadera o falsa, la respuesta sería negativa. No obstante, la petición de Wittgenstein incorpora un enunciado que sí es susceptible de ser considerado verdadero o falso: «He tenido una vida maravillosa». Es este enunciado el que Wittgenstein quiere que

el Dr. Bevan comunique a los demás. Si pido a alguien que diga que p —más aún: que diga que p de mi parte—, ¿no me estoy comprometiendo yo mismo con la verdad de p?

Sin embargo, nosotros no necesitamos comprometernos con una postura definitiva, afirmativa o negativa, acerca de si se puede mentir con preguntas, peticiones u órdenes para los propósitos de nuestro argumento —y, de hecho, una explicación de los casos considerados en términos de engaño no mendaz puede resultar muy plausible—. Lo importante es que, si estamos en lo cierto, la mentira no se limita a lo aseverado, sino que incluye también las presuposiciones, en tanto que estas también son parte del contenido susceptible de ser evaluado como verdadero o falso. En este sentido, también se puede mentir con metáforas en tanto que se pueden decir cosas verdaderas o falsas con su uso. Y lo mismo cabe decir de los enunciados modificados por expresiones de cautela.

4. ¿QUÉ SE HA DICHO?

Volvamos a la distinción misma entre lo que se dice y lo que se comunica solo pragmáticamente, que es crucial para quienes pretenden establecer una correlación clara entre esta y la distinción entre mentir y meramente engañar.

¿Qué es lo que se dice en una emisión? Consideremos este caso:

LAVADORA

Elena es muy cuidadosa con el consumo eléctrico. Tiene una aplicación en su móvil que le indica a qué horas es más barata la electricidad. Hoy, cuando se tiene que ir a trabajar, la tarifa es cara, pero al cabo de una hora y durante el resto de la mañana el precio será bajo, así que le dice a Miguel que, a partir de dentro de una hora, ponga una lavadora. Elena sabe que Miguel es algo despistado, por lo que le llama al cabo de un par de horas y le pregunta: «¿Has puesto la lavadora?». A Miguel se le ha olvidado, pero, como sabe que aún tiene tiempo de ponerla y que todo estará listo cuando regrese Elena, contesta: «Sí, la he puesto».

¿Ha mentido Miguel? Parece (prima facie) obvio que Miguel ha mentido y, sin embargo, no es claro del todo. Depende de qué consideremos que forma parte de la oración emitida; de qué determina la proposición expresada y qué no. Hay una interpretación posible de la emisión de Miguel según la cual lo que ha dicho es verdadero: es verdad que ha puesto la lavadora, ya que lo ha hecho muchas veces en el pasado. Este sería, de hecho, el veredicto de los llamados minimalistas —o también literalistas—, para quienes lo dicho consiste simplemente en lo que significan las palabras [20] . Si solo son estas las que determinan el valor de verdad de lo dicho, habría que entender que la pregunta de Elena y la

respuesta de Miguel se refieren a si Miguel ha puesto la lavadora alguna vez. El contexto solo intervendría para resolver «las ambigüedades sintácticas y semánticas y [determinar] la referencia de los pronombres deícticos tales como “yo”, “este/a” u “hoy”» (Stojanovic, 2008, 1172). En cambio, los contextualistas sostendrán que sí ha mentido, pues el contexto impone restricciones que van más allá de la desambiguación sintáctica y semántica [21] . Hay que entender la pregunta de Elena como inquiriendo sobre si Miguel ha puesto la lavadora cuando ella le había dicho y, por lo tanto, la respuesta de Miguel sería que sí que la ha puesto entonces —y no meramente alguna vez—; con lo cual sería una mentira [22] .

¿Cuál de las dos interpretaciones resulta más adecuada? En la medida en que la afirmación de Miguel es una respuesta a la pregunta de Elena, lo que dice hereda su contenido, en parte al menos, de la pregunta. Las palabras de Miguel parece que significarán cosas distintas según el contexto en el que se plantee la pregunta. Imaginemos que esta vez Miguel está respondiendo una encuesta sobre el reparto de las tareas domésticas entre las parejas, o a la pregunta del instalador de la lavadora que acaban de comprar, que quiere saber si tiene que explicarle en detalle a Miguel su funcionamiento. Su respuesta sería, sin duda, verdadera.

Sin embargo, una pregunta como

(8) «¿Has desayunado?»,

debe interpretarse normalmente como «¿Has desayunado hoy?» y no como «¿Has desayunado alguna vez?». De modo que, si alguien que hoy todavía no ha desayunado contesta diciendo que sí —porque ha desayunado muchas veces en el pasado—, no solo pensaremos que está siendo engañoso, sino también que está mintiendo [23] . Todo esto parece favorecer la posición contextualista. De todos modos, tenemos otra vez la misma dificultad, pues el minimista pensará que, si alguien está contestando afirmativamente a la pregunta sobre si ha desayunado, a pesar de no haber desayunado ese día, no está diciendo algo que crea falso (o no

verdadero), con lo que no estaría mintiendo. En cambio, si defendiera una teoría contextualista, sí que mentiría. El problema es determinar hasta qué punto contribuye el contexto a fijar lo que se dice, esto es, el contenido semántico .

Jennifer Saul (2012) y Michael Stokke (2018) son dos autores que han abordado esta cuestión en relación con la distinción entre mentira y engaño no mendaz. La solución de Saul a este problema es utilizar el criterio de lo Necesario para la Evaluabilidad de la Verdad (NEV).

(NEV) Una contribución putativa del contexto a lo que se dice es parte de lo que se dice solo si, sin este material que aporta el contexto, O [la oración] no tendría un contenido semántico evaluable en términos de verdad en C [el contexto] (Saul, 2012, 57).

Sin embargo, este es solo una solución parcial, puesto que «[u]na vez (NEV) nos ha dicho qué emisiones son elegibles para la compleción de lo expresado por las palabras emitidas, deja sin resolver qué compleciones hacer a lo dicho y cuáles no: ¿deben ser las que destacan?, ¿las que pretende el hablante?» (Saul, 2012, 66) [24] . Por ejemplo, una emisión como «María esta lista» puede ser completada con «para salir», «para ir a la fiesta», etc. Sin la compleción, la emisión no es evaluable en términos de verdad o falsedad, pero no siempre queda claro qué compleciones son adecuadas y cuáles no. «Tampoco aclara del todo cómo se deben tratar los casos en los que la compleción es bastante obvia, pero cuya naturaleza específica no está completamente especificada» (ibíd.) . Por ejemplo, si Juan viene a buscar a María para ir al cine y le decimos «María aún no está lista», está bastante claro lo que queremos decir, pero no está determinado cómo completarlo: «No está lista para salir de casa», «No está lista para ir al cine», etc. Por ello, el criterio de Saul no es completamente satisfactorio.

Para solventar esto, Stokke ha defendido que este criterio debe completarse haciendo que lo que se dice sea sensible a «la

estructura previa del discurso, y en particular al tema de la conversación [...]. En otras palabras, que mientas o meramente engañes depende de qué pregunta se interpreta que estás abordando» (2018, 82-83). Siguiendo la distinción entre lo aseverado y lo implicado no convencionalmente, Stokke defiende que, en el engaño no mendaz, a diferencia de la mentira, se puede cancelar o retirar la información comunicada sin retirar a su vez lo dicho —se entiende—, aunque resulte incómodo. Uno de sus ejemplos es el siguiente:

EXESPOSA

En una fiesta de navidad de su empresa, Doris, la exmujer de William, bebió más de la cuenta y acabó insultando a su jefe, Sean. Sin embargo, Sean no se enfadó y su relación de amistad no se vio afectada. Recientemente la empresa fue vendida y Doris perdió su empleo, pero, a pesar de ello, Doris y Sean han seguido siendo amigos. Imaginemos que William está hablando con otra persona, Elizabeth, que está interesada en contratar a Doris. William aún está resentido con Doris y no quiere que Elizabeth le dé el empleo.

Imaginemos estas dos posibles conversaciones (Stokke, 2018, 82):

(9)Elizabeth: «¿Por qué perdió Doris su empleo?».

William: «Insultó a Sean en una fiesta».

(10)Elizabeth: «¿Cómo es la relación de Doris con Sean?».

William: «Ella lo insultó en una fiesta».

Para Stokke, la declaración de William es una mentira en (9) y solo es engañosa en (10). Y lo explica del siguiente modo:

Engañar evitando mentir se correlaciona típicamente con la posibilidad de afirmar posteriormente que uno no tenía la intención de transmitir la información relevante que cree falsa, por muy ofensivo que pueda ser. Por el contrario, la mentira típicamente se correlaciona con una marcada ininteligibilidad de este tipo de retirada posterior. Tomo esto como evidencia de que la mentira implica un compromiso con la información engañosa que se transmite, mientras que este tipo de compromiso lo evitan afirmaciones que son engañosas, pero no mentiras (Stokke, 2018, 84).

Y la tesis de Stokke es, entonces, que la misma declaración supone una mentira o no según a qué pregunta se esté respondiendo, como mostraría el hecho de que, según a qué pregunta se esté respondiendo, podrá ser o no retirado el compromiso con la información engañosa que se transmite.

Sin embargo, la facilidad o inteligibilidad de la retirada de este compromiso no es siempre un buen criterio para determinar si la respuesta que se ha dado a una pregunta constituye una mentira o una declaración engañosa no mendaz. Imaginemos el siguiente ejemplo:

LIBRO

Laura le dijo ayer a Carolina que hoy por la mañana sin falta le devolvería el libro que le prestó hace ya tanto tiempo. Al levantarse hoy, como tenía que salir y pasar la mañana fuera, Carolina le ha dicho a su compañero de piso Pablo que Laura vendrá a devolverle un libro y que, por favor, lo recoja él. A Laura le ha salido un compromiso y no puede llevar personalmente el libro a casa de Carolina, así que envía a Lola, quien efectivamente cumple con el encargo y le entrega el libro a Pablo.

Consideremos ahora dos posibles escenarios:

ESCENARIO 1: Cuando llega a casa, Carolina le pregunta a Pablo:

Carolina: «¿Ha traído Laura el libro?».

Pablo: «Sí. Lo tienes encima de la mesa».

Carolina: «¿Te ha dado algún recado para mí?».

Pablo: «En realidad ha enviado a una amiga a traerlo».

ESCENARIO 2: Cuando llega a casa, Carolina le pregunta a Pablo:

Carolina: «¿Ha traído Laura el libro?».

Pablo: «Lo tienes encima de la mesa».

Carolina: «¿Te ha dado algún recado para mí?».

Pablo: «En realidad ha enviado a una amiga a traerlo».

En el escenario 1, Pablo miente a Carolina cuando contesta que Laura sí ha traído el libro; lo que no hace en el escenario 2, en el que solo le hace creer que sí lo ha traído. Pero parece que no hay más inconveniente en retirar la información engañosa en un caso que en otro. La cuestión no parece ser, pues, que la retirada sea siempre más fácil o más difícil según que meramente se engañe o se mienta, sino que, a veces, depende de nuestra comprensión de qué quiere saber realmente quien pregunta. En este caso, responder directamente a la pregunta con la verdad —pues «lo tienes encima de la mesa» no es una respuesta directa a la pregunta— y sin una clarificación resultaría más engañoso que decir lo que se cree falso. Así, el escenario 3 siguiente resultaría más engañoso que el escenario 4.

ESCENARIO 3: Cuando llega a casa, Carolina le pregunta a Pablo:

Carolina: «¿Ha traído Laura el libro?».

Pablo: «No. No ha venido».

ESCENARIO 4: Cuando llega a casa, Carolina le pregunta a Pablo:

Carolina: «¿Ha traído Laura el libro?».

Pablo: «Sí. Lo tienes encima de la mesa».

Cuando, en el escenario 4, Pablo contesta a Carolina diciendo que Laura sí que ha traído el libro está aseverando algo falso y sabe que está engañando a Carolina en el sentido de que esta formará la creencia falsa de que Laura ha ido a devolver el libro. Sin embargo, Pablo sabe que aquí lo relevante, lo que preocupa a Carolina, es saber si el libro ha sido devuelto. Si la pregunta solo pudiera contestarse con un «sí» o un «no», parece más conveniente responder «sí», como en el escenario 4, que responder «no», como en el escenario 3. Si Pablo contestara con la verdad, Carolina se molestaría más con Pablo cuando viera el libro sobre la mesa que si hubiera contestado que sí y luego se enterara de que en realidad había sido Lola quien lo ha devuelto.

Veamos aún otro caso, parar mostrar con más claridad nuestra réplica a Stokke.

ALLEGADO

Supongamos que visita nuestra casa un allegado, que ve que tenemos un exprimidor en la cocina y le apetece tomar un zumo de naranja, por lo que nos pregunta si tenemos naranjas. Sabemos que las pocas naranjas que nos quedan están podridas.

¿Qué hay que contestar a la pregunta de si tenemos naranjas?

¿Resultará más difícil retirar la información engañosa si contestamos «No» que si contestamos con algo similar a «Me temo que hoy no tomarás zumo de naranja»? En uno y otro caso podemos añadir exactamente lo mismo para retirar el compromiso «Las que me quedan están podridas».

En suma, concedemos a Stokke la relevancia de la pregunta —más o menos explícita— a la que se está contestando para determinar si una aseveración es o no una mentira. Sin embargo, la facilidad o inteligibilidad de retirar el compromiso con lo transmitido no es siempre un buen criterio para determinar si la respuesta que se ha dado a una pregunta constituye una mentira o una declaración engañosa no mendaz [25] . Por tanto, Stokke no consigue ofrecernos un criterio decisivo que pueda marcar la diferencia entre que la respuesta sea una mentira o que sea una respuesta engañosa no mendaz.

5. CONCLUSIÓN

En este capítulo hemos tratado de clarificar cuál es el rango de los posibles vehículos de la mentira: ¿solo lo que se asevera?, ¿lo que se asevera más lo que se presupone?, ¿también otros tipos de enunciado como metáforas o conjeturas?, ¿quizá también otros actos de habla no constatativos, como órdenes o preguntas? Y hemos defendido que hay buenas razones para no aceptar que mentir implique siempre aseverar, sino que se puede mentir por medio de todo lo que forma parte del contenido evaluable como verdadero o falso. Por lo tanto, también se puede mentir usando presuposiciones falsas. Además, hemos defendido que también lo podemos hacer con el uso de metáforas, en tanto que con ellas se pueden decir cosas verdaderas o falsas. Y otro tanto cabe decir de los enunciados modificados con expresiones de cautela. Todo ello nos ha permitido concluir que la distinción entre aseverar y meramente comunicar —entre semántica y pragmática— no se correlaciona estrictamente con la distinción entre la mentira y el engaño no mendaz.

Una consecuencia un tanto sorprendente de lo que hemos defendido es que no solo es el caso que —como nadie tendría problema en aceptar— según qué teoría mantengamos sobre las presuposiciones o sobre qué se dice realmente o solo se comunica consideraremos una determinada emisión como mentira o como mero engaño, sino que la teoría al respecto que (explícita o implícitamente) mantengamos hará o no que mintamos al realizar una tal emisión. Y ello es así porque, según algunas teorías, cuando el presupuesto no se cumple, el enunciado no es verdadero ni falso, y si no creemos que es falso no podemos utilizarlo para mentir. En cambio, según otras teorías tales enunciados sí que son falsos. Por tanto, según qué teoría mantengamos creeremos o no que el enunciado con el presupuesto no cumplido es falso o no lo es y en consecuencia al emitir un tal enunciado podremos estar mintiendo o no. El mismo fenómeno se produce con respecto a la controversia entre literalismo y contextualismo. Determinadas aseveraciones, como

«Sí, he desayunado» cuando no he desayunado hoy (pero sí lo he hecho otros días), supondrían mentiras o no dependiendo de si quien las emite es literalista o contextualista. El contextualista estaría mintiendo, porque las consideraría falsas, mientras que el literalista no mentiría al considerarlas verdaderas.

Asimismo, hemos defendido que resulta tan poco convincente la propuesta de usar la distinción entre mentir y engañar no mendazmente —presuntamente más clara a nivel intuitivo— para fundamentar la distinción entre decir e implicaturar, como trata de hacer Saul, como el movimiento opuesto de usar la segunda para clarificar la primera, como quiere Stokke. Ambas distinciones son irremediablemente inestables y ninguna de ellas sirve para estabilizar la otra.

■

[1] Y como la mayoritaria en la bibliografía. Véase, por ejemplo, Maitra (2018, 68-69).

[2] Confrontaremos, pues, tanto la propuesta de usar la distinción entre decir e implicaturar para fundamentar la distinción entre mentir y engañar sin mentir (Stokke, 2018), como el movimiento opuesto de usar la segunda —presuntamente más clara a nivel intuitivo— para clarificar la primera (Saul, 2012). Mantendremos que ambas distinciones son irremediablemente inestables y ninguna de ellas sirve para estabilizar la otra.

[3] En palabras de John Searle, que desarrolló lo dicho por Austin: «Hablar un lenguaje consiste en realizar actos de habla, actos tales como hacer enunciados, dar órdenes, plantear preguntas, hacer promesas, etc.» (Searle, 1969, 25-26).

[4] Véase, por ejemplo, Williamson (1996).

[5] Véase Williamson (1996), Williams (2002) y Lackey (2013).

[6] Viebahn (2017) es una excepción peculiar en este aspecto, pues sostiene que podemos aseverar cosas que no decimos literalmente, de modo que sería posible aseverar parte de lo que meramente se comunica.

[7] Aunque actualmente ya no se las suele considerar como tales por las razones que luego veremos.

[8] Según Viebahn (2019), en un caso como este no solo la proposición sería una mentira, sino que se estaría mintiendo también sobre lo presupuesto, esto es, sobre que Juan fumaba.

[9] En realidad, no resulta del todo claro si esto último supondría una mentira o engañar sin mentir, esto es, decir algo verdadero pero engañoso. Si digo que Juan ha dejado de fumar, ¿estoy aseverando que ya no fuma o que ha estado algún periodo sin fumar? Al fin y al cabo, puedo decir que Juan ha dejado de fumar en algunas ocasiones, pero que ahora ha vuelto a hacerlo. ¿No será que, cuando digo que Juan ha dejado de fumar, solo estoy implicando (con una implicatura conversacional) que ya no fuma? Recuérdese aquella broma que dice: «Dejar de fumar es fácil, yo lo he hecho miles de veces».

[10] El propio Grice dice que un caso de este tipo es un caso de presuposición y añade: «A menudo se mantiene que aquí la verdad de lo que es implicado es una condición necesaria para que el enunciado original sea verdadero o falso. Esto podría ser disputado [...]. Sin embargo, por conveniencia asumiré que esta visión común

que he mencionado es correcta» (Grice, 1961, 127).

[11] Siegler (1996) defiende que si un mendigo que no tiene hijos pide limosna diciendo «Todos mis hijos necesitan atención médica», lo que dice es mentira, porque es falso y no carente de valor de verdad. Siegler afirma que «Decir que hay una presuposición no cumplida parece excesivamente oscuro, porque sugiere, creo que engañosamente, que nosotros o él presuponemos que tiene hijos. Más bien, en el contexto en el que pronuncia esas palabras, podemos describirlo como diciendo que tiene hijos que necesitan atención médica» (Siegler, 1996, 135).

[12] Algunos autores optan por esta solución, pero por razones distintas; véanse Sorensen (2007, 256) y Carson (2010, 17). Véase también Mahon (2015).

[13] Y esta es la razón por la que actualmente no se considera que las presuposiciones sean implicaturas convencionales: en determinados contextos (bajo operadores lógicos o doxásticos, por ejemplo) sí que son cancelables, como luego veremos.

[14] Así pues, cuando está bajo un operador lógico, como la negación en este caso, podemos cancelar la presuposición y por ello se considera que no es una implicatura convencional; por ejemplo, «No ha sido la zorra la que nos ha robado las manzanas, porque no había ninguna zorra», o «Si la zorra nos hubiera robado las manzanas, tendríamos que salir a cazarla, pero no hay ninguna zorra». Esto contrasta con las implicaturas convencionales que no son cancelables cuando están bajo el alcance de operadores lógicos. Parece que decir «Si Juan fuma pero es buena persona, podrá ser amigo nuestro, aunque los fumadores suelen ser buenas personas», no tenga mucho sentido, pues no hemos conseguido cancelar la implicatura. Agradecemos a Joan Gimeno sus observaciones a este

respecto y los ejemplos de la zorra y las manzanas.

[15] Véase García-Carpintero (1996, 501).

[16] El ejemplo está tomado de Saul (2012, 16), quien explora la posibilidad, pero no se compromete con que se pueda mentir mediante el uso de metáforas.

[17] Quizá algún niño pequeño lo podría hacer, pero este uso escaparía a lo razonable.

[18] Véase Simpson (1992, 630) para un argumento a favor de la existencia de «mentiras irónicas». Por su parte, Dynel (2011, 148-149) ha defendido que se puede mentir con metáforas del mismo modo que se puede mentir con la ironía generalizando el razonamiento de Simpson.

[19] Viebahn (2019) también sostiene que se puede mentir con una pregunta.

[20] Véase Bach (1994; 2004), Borg (2004; 2012) y Cappelen y Lepore (2005).

[21] Véase Recanati (2004) y Sperber y Wilson (1986).

[22] Hay una tercera posición en este debate que es el relativismo, pero no es relevante para esta discusión.

[23] Stojanovich muestra el carácter contraintuitivo del literalismo (minimalismo) así: «Supongamos que, en un simposio sobre semántica, tiene lugar el siguiente diálogo entre Josh y Marsha:

(1) Josh: ¿Hay filósofos?

(2) Marsha: Sí, aunque la mayoría son lingüistas.

Según el literalista, lo que Josh ha preguntado (literalmente) en (1) es si hay filósofos tout court, y la respuesta de Marsha en (2) se hace verdadera por la mera existencia de algún filósofo en alguna parte, al margen de cómo son las cosas en el simposio. Y mientras que su respuesta a la pregunta de Josh es casi trivialmente verdadera, lo que dice a continuación es casi trivialmente falso, puesto que, según el literalista, significa que la mayor parte de la gente del universo son lingüistas» (Stojanovic, 2008, 1172).

[24] Para la diferencia entre «compleción» y «expansión», véase Bach (1994, 154).

[25] A no ser, otra vez, que el hablante crea que lo que dice es verdadero o crea que es falso (pues para mentir es necesario que se crea que lo que se dice es falso); algo que los enunciados del hablante y la relación de estos con las preguntas a las que se ofrecen como respuestas (más o menos directas) no siempre permiten dilucidar.

CAPÍTULO 3

Mentira, falsedad e intención de engañar

En este capítulo, nos ocuparemos en profundidad de la conexión conceptual entre mentira y falsedad, y, a través de ello, del papel de la intención de engañar. La cuestión fundamental será la de si para mentir es necesario que se cumpla la condición de falsedad (CF). Para responder a ello, comenzaremos examinando el uso que hacemos de mentira en diferentes contextos y contrastaremos los usos que presuponen la falsedad en la mentira con los que no. En la sección 2, presentaremos un argumento conceptual tentativo a favor de CF. Con él no pretendemos demostrar que CF es necesaria —de hecho, no creemos que esto pueda hacerse—, sino ofrecer razones a favor de su aceptación. De lo que se tratará es, más bien, de sopesar las ventajas y las desventajas de su inclusión. Finalmente, en la sección 3, distinguiremos dos tipos de mentiras en virtud de las dos intenciones diferentes en que puede concretarse su carácter engañoso y que constituyen las dos metas principales que alguien puede tener al mentir.

Trataremos, pues, de resistir la posición mayoritaria que rechaza CF. Aunque debemos avanzar que nuestra posición final será más compleja que la de simplemente exigir CF, pues defenderemos, ya en el capítulo siguiente, una concepción prototípica de la mentira.

Cabe recordar, del capítulo 1, que la discusión no es si para mentir es necesario creer que lo que se dice es falso (CCF) o más bien que lo que se dice sea falso (CF). Vimos con los ejemplos FIESTA 2 y PODA que para mentir el hablante ha de creer que lo que se dice es falso y, por lo tanto, emitir un enunciado con la intención de decir algo falso —incluso con independencia de que pretenda o no engañar con ello—. CCF no se pone en duda, lo que nos preguntamos ahora es si, además de CCF, es necesaria CF. Empezaremos caracterizando los modos en los que cotidianamente hablamos de mentira, distinguiendo entre usos falsivos y no falsivos [1].

1. MENTIRA Y FALSEDAD

En el capítulo 1, nos referimos a la idea de que no todas las falsedades son mentiras. A veces, o a menudo, decimos cosas falsas sin que por ello estemos mintiendo. Emitimos enunciados falsos simplemente por error. Nos equivocamos. Aunque, como señalamos, en nuestros usos cotidianos, mentira a veces funciona como sinónimo de falsedad, como ocurre en el siguiente intercambio:

(1)Mariela: «Mañana domingo acaban las vacaciones de Semana Santa».

Elena: «Eso es mentira, aún nos queda el lunes».

Debe entenderse que Mariela y Elena viven en un lugar en el que el Lunes de Pascua es festivo y que Mariela no pretendía engañar ni decir nada que creyera falso a Elena. Así, en su respuesta, Elena no tiene en cuenta las intenciones con las que Mariela dice lo que dice, las cuales son relevantes para determinar si se trata de una mentira en sentido propio, sino solo el valor de verdad de lo dicho. Aquí, mentira es sinónimo de falso. Este uso de mentira, consagrado en el lenguaje cotidiano, parece contraponer, sin más, mentira a verdad, cuando, siendo estrictos, mentira se contrapondría a aseveración sincera y el antónimo de verdad es falsedad.

No obstante, en la oposición entre mentira y verdad, mentira no es siempre meramente sustituible por falso. Es plausible pensar que ese uso deriva de la contraposición entre «decir una mentira» y «decir la verdad», que sí tiene en cuenta la intención del hablante de decir o no lo que se piensa, además de que lo que se dice sea verdadero o falso. Este es un uso particularmente relevante en el discurso público, en especial en contextos políticos, legales e informativos. En estos ámbitos no es inusual la acusación de mentir

sobre la base principal de haber declarado algo falso. Asimismo, las empresas informativas que se dedican a detectar y denunciar los bulos que corren por las redes sociales no consideran mentira una información si no es falsa. Si bien el mero error no sería mentir, tampoco en estos casos. Las intenciones del hablante o del creador de la información son relevantes. Por otro lado, este es un uso que también encontramos en los escritos de eminentes filósofos, como sucede con Friedrich Nietzsche. Recuérdese el título de su conocida obra Sobre verdad y mentira en sentido extramoral.

Vemos, pues, que el uso falsivo de mentira —esto es, el uso en el que se presupone que mentir implica decir algo falso— está asentado en los usos cotidianos y no parece que pueda despacharse simplemente como una confusión burda o como un mero atajo pragmático del habla cotidiana, admisible solo en la expresión informal. Existe, además, evidencia experimental que recoge cierta preferencia en las personas legas por este uso falsivo de mentira.

En concreto, Angelo Turri y John Turri (2015) condujeron un estudio experimental que se dividía en tres tipos de experimentos. En el Experimento 3, se hace escoger a los participantes entre dos maneras de describir un caso en el que, con la intención de engañar, alguien dice algo que cree falso pero resulta no serlo: «Trató de decir una mentira, pero no consiguió decir una mentira» o «Trató de decir una mentira y consiguió decir una mentira». La gran mayoría de participantes (el 88 %) optó por la primera opción, lo cual supone optar por la concepción falsiva, dado que solo es posible intentar mentir y no conseguirlo si presuponemos que mentir exige que lo dicho sea objetivamente falso [2] . Tratemos de entender esta diferencia con más detenimiento.

En el análisis del contraste entre la noción de mentira y de engaño al que nos referimos en el capítulo 1, vimos que mentir contrastaba con engañar en tanto que mentir es un acto de habla que se realiza con solo decir algo, mientras que el engaño depende de que se produzca un efecto perlocutivo en el oyente. Se miente tan solo con aseverar algo que se descree [3] —junto con la intención de engañar, en la definición tradicional—, mientras que para engañar se requiere que el oyente crea algo falso como resultado de nuestro acto lingüístico. Por supuesto, con esto no se niega que quien

miente lo haga para conseguir algo con ello. Suele ser, más bien, al contrario. Típicamente se miente para engañar al oyente, haciéndole creer lo que se dice.

La cuestión es aquí que, en los casos típicos en los que al mentir se dice algo que se cree falso y es falso, el propósito de engañar solo puede frustrarse si el oyente no cree lo que se le ha dicho. Volvamos al caso de Enric Marco, quien en sus charlas también afirmaba:

(2) «Soy Enric Marco y nací el 14 de abril, Día de la República».

Pero, en realidad, sabía que su fecha de nacimiento era el 12 de abril. Los oyentes de Marco, al creer lo que este decía, adquirían una creencia falsa y por ello eran engañados. Su propósito quedaría frustrado si sus oyentes no le creían. Pero, en todo caso, habría conseguido mentir, le creyesen o no.

Sin embargo, si no exigimos CF, el propósito del hablante de engañar a su oyente diciendo lo que cree falso puede frustrarse de dos maneras: o bien i) que el oyente no crea lo que dice el hablante, o bien ii) que el oyente crea lo que dice el hablante, pero lo que dice resulte ser verdadero [4] . En cambio, si exigimos CF, en el caso ii) el hablante no estaría mintiendo: intentaría hacerlo, pero sin conseguirlo. Y de este modo podría defenderse una distinción entre mentir e intentar mentir —como la del experimento de Turri y Turri —.

Quien ha insistido más en esta cuestión ha sido clásicamente Frederick Siegler (1966) a partir de la consideración del siguiente ejemplo, basado en el relato El muro de Jean-Paul Sartre (1939).

IBBIETA

En el contexto de la guerra civil española, Pablo Ibbieta es un militante republicano capturado por los soldados del ejército de Franco. Sus captores le preguntan por el paradero de su camarada

Ramón Gris. Ibbieta sabe que, si los fascistas atrapan a Gris, es muy probable que lo fusilen. Así que, convencido de que se oculta en casa de unos primos, Ibbieta les dice que Gris está escondido en el cementerio. Sin embargo, Gris ha discutido con sus primos y ha ido a esconderse al cementerio, con lo que, a raíz de la declaración de Ibbieta, los fascistas encuentran a Gris en el cementerio y lo capturan. Al comprender lo sucedido, Ibbieta se derrumba emocionalmente.

Sin duda, Pablo Ibbieta pretendía engañar a sus captores, aunque, muy a su pesar, no lo ha conseguido, pues su aseveración ha resultado ser verdadera. Por lo tanto, es un intento de engaño que ha fracasado de la manera ii). Y Siegler se pregunta si estamos ante una mentira o no.

Siegler considera que suena extraño decir que Ibbieta «dijo una mentira, aunque lo que dijo era de hecho verdadero o la verdad» (1966, 130-131). Y añade que posiblemente cuando este se enterase de que lo que había dicho era verdad, no diría «Les dije una mentira, pero resultó ser una verdad», sino «Pensé que les decía una mentira, pero resultó ser la verdad». Esto iría a favor de considerar que la mentira es falsiva; es decir, que CF es condición necesaria. Pero la solución final que propone Siegler es distinguir entre «mentir» y «decir una mentira», de modo que solo «decir una mentira» exige CF: se puede 'mentir' sin decir algo falso, pero no «decir una mentira».

Esta distinción podría usarse para regimentar el lenguaje cotidiano, que sin duda es bastante inestable en cuanto al uso de 'mentira'. De hecho, como era de esperar, la misma evidencia experimental no es tan clara a favor de CF como parece desprenderse del estudio de Turri y Turri (2015). Por un lado, sus resultados han sido cuestionados en virtud de que se deberían a «reinterpretaciones pragmáticas» inducidas a partir de la manera de enmarcar las opciones de respuesta a las preguntas planteadas (Wiegmann et al. 2016). Pero también hay otros experimentos que apuntan a resultados no falsivos. En particular, estos mismos críticos repitieron el estudio de Turri y Turri haciendo un cambio en las opciones de respuesta —añadieron que la afirmación del

protagonista resultó ser verdadera— y obtuvieron unos resultados completamente diferentes, pues una clara mayoría optó por que este mentía aun quedando claro que era verdad lo que decía [5] .

Por otro lado, es innegable la gran fuerza intuitiva de la idea, en abstracto, de que para mentir es suficiente la mera creencia de que lo que se dice es falso, como muestran muchos ejemplos concretos que despiertan en nosotros esta intuición. Considérese, en primer lugar, el siguiente caso típico de mentira (engañosa):

JOSÉ MARÍA

José María es un político, presidente del Gobierno de un país, que declara públicamente que hay armas de destrucción masiva en Irak, cuando esto es falso y él así lo cree.

Este sería un caso prototípico de mentira en el que se cumple CF. Pero imaginemos ahora que, contra todo pronóstico, resultara que realmente había armas de destrucción masiva en Irak.

PSEUDO-JOSÉ MARÍA

Pseudo-José María es un político, presidente del Gobierno de un país, que declara públicamente que hay armas de destrucción masiva en Irak, creyendo que esto es falso. Tiempo después, se descubre que sí las había cuando hizo sus declaraciones.

En esta variación contrafáctica, pseudo-José María también parece haber mentido, aunque no ha dicho nada falso [6] . Parece que en nuestra condena de sus palabras prima la intención de engañar, o de decir lo que descree, con que las profirió, por encima de si lo que dijo era realmente falso.

Sin embargo, cuando se supiera que sí había armas de destrucción

masiva en Irak, pseudo-José María parece que tendría una defensa. Podría aparecer ante la prensa y declarar lo siguiente:

(3) «Veis como no mentí y sí había armas de destrucción masiva en Irak».

Carson llega a afirmar que «mostrar que un enunciado es verdadero siempre es suficiente para contrarrestar la acusación de que uno ha dicho una mentira» (Carson, 2010, 15), de lo que se seguiría que CF sería una condición (siempre) necesaria. Sin embargo, esta afirmación parece exagerada, por lo menos en términos generales. Puede ser más acertada si la restringimos a contextos políticos y jurídicos, en los que, como apuntamos, se suele hacer un uso principalmente falsivo de la mentira. En estos contextos, si lo dicho por el acusado de mentir resulta no ser falso, la acusación de haber mentido tiende a decaer o pierde mucha fuerza; pero las intenciones con las que se dijo —aunque esto es siempre algo más difícil de determinar— también deben ser relevantes —si no se trata de acusar simplemente de haber dicho algo falso, esto es, de haberse equivocado [7] —. Por eso, no sería irrazonable acusar a pseudo-José María de cinismo al declarar (3), en tanto que restringe la cuestión a la verdad o falsedad de lo dicho, cuando la acusación de mentir va más allá de esto y apunta a la intención de engañar o, simplemente, de decir algo que se cree falso. De hecho, cuando se acusa de mentir, de lo que se está acusando generalmente es de intentar engañar [8] .

Estamos, pues, ante un choque de intuiciones que nos hace oscilar entre el uso falsivo y el no falsivo de mentir, que no deja de ser significativo, pues señala nuestra indecisión con respecto a si mentir requiere o no CF. Una indecisión que explica, entre otras cosas, la necesidad que siente Siegler por reglamentar el lenguaje, de un modo fundamentalmente estipulativo, en su caso, pero que nos permitiría superar ciertas perplejidades. Sin embargo, la estipulación que propone resulta en expresiones que no son menos extravagantes que las que él mismo denunciaba para plantear su alternativa. Si, como Siegler (1966) mantiene, suena extraño

(pragmáticamente paradójico) afirmar que Ibbieta «dijo una mentira, aunque lo que dijo era de hecho verdadero o la verdad», no menos extraño suena decir que «mintió, aunque lo que dijo era de hecho verdadero o la verdad», ni sobre todo que «Ibbieta mintió, pero no dijo ninguna mentira», como resultaría de su estipulación. Rechazamos, pues, la propuesta de Siegler. Si estamos preocupados por evitar estas perplejidades, parece que una solución más natural sería decir que Ibbieta quiso o intentó mentir, pero no lo consiguió; o, tal vez, que «quiso mentir, pero dijo la verdad» o «quiso mentir, pero lo que dijo era verdad». Esto parece menos extravagante y supondría una defensa más decidida de CF —en congruencia con el uso cotidiano que opone mentira a decir la verdad—.

En esta sección, hemos visto la oscilación en los usos de nuestra noción de mentira. Una solución sería la revisión o reglamentación, pero parece exigible un argumento de peso que respalde la propuesta de hacerlo en una dirección u otra. En la sección siguiente, ofreceremos un argumento a favor de CF basado en la distinción anterior entre dos formas en las que puede fracasar una mentira. Sin embargo, esta no será nuestra última palabra. En secciones posteriores veremos que hay otra alternativa más conciliadora que permite la convivencia de las dos nociones de mentira. Cabe señalar que el choque de intuiciones que nos hace oscilar entre el uso falsivo y el no falsivo de mentir, si bien indica una indecisión general con respecto a si mentir requiere o no CF, no nos impide usar el concepto adecuada y coherentemente en cada contexto.

2. UN ARGUMENTO A FAVOR DE LA CONDICIÓN DE FALSEDAD

En esta sección, presentaremos un argumento a favor de CF como condición necesaria para mentir. Este argumento constituye una objeción a la idea de que se puede mentir con la verdad. Lo consideramos un argumento tentativo, que creemos importante plantear y evaluar, especialmente dada la práctica inexistencia de argumentos a favor de CF en la bibliografía. Sin embargo, también exploraremos sus limitaciones [9] .

El presente argumento parte del presupuesto de que mentir es una forma de intentar engañar, en consonancia con la concepción tradicional de la mentira. Recuérdese que esta definición consta de las siguientes condiciones necesarias y conjuntamente suficientes:

DEFINICIÓN TRADICIONAL

Condición de enunciación (CE): que el hablante emita un enunciado para alguien; que diga algo a alguien.

Condición de creencia falsa (CCF): que el hablante crea que lo que dice es falso.

Condición de falsedad (CF): que lo que se enuncia sea falso. (En cuestión.)

Condición de intentar engañar (CIE): que el enunciado se emita con la intención de engañar (sobre el contenido enunciado).

La idea de que la mentira es una forma de intentar engañar parece muy intuitiva. Sin embargo, las llamadas mentiras descaradas nos plantean un reto. Si aceptamos las mentiras descaradas como casos genuinos de mentira en los que no se intenta engañar, nuestro

presupuesto —que mentir es por definición un intento de engaño— se vería refutado. No obstante, aquí quisiéramos poner esto entre paréntesis. Concédasenos, por el momento, que la definición tradicional de mentira es, en lo esencial, correcta.

Así pues, en tanto que engañosas, las mentiras son una forma de tratar de engañar. Y, cuando tratamos de engañar, podemos conseguir engañar o no conseguirlo. Para conseguir engañar, la otra persona debe creer aquello que le decimos. Además, engañar consiste en hacer creer algo falso [10] . Sin embargo, si para mentir no exigimos la falsedad de lo que se dice —no exigimos CF—, el mentiroso puede fracasar en su pretensión de engañar a su destinatario, aunque este crea lo que se le dice. Podría mentir, conseguir ser creído y, sin embargo, no lograr engañar a su oyente al no hacerle creer nada falso.

Partamos de un supuesto caso de mentira verídica, es decir, aquella supuesta mentira en la que uno mentiría aseverando algo verdadero y, para ello, retomemos el caso PSEUDO-JOSÉ MARÍA. Aceptemos, por mor del argumento, que el político pseudo-José María miente, aunque, contra todo pronóstico, lo que dijo era verdad, porque es suficiente para mentir creer que lo que se dice es falso y aseverarlo con la intención de engañar sobre ello. Pero, entonces, resultará que mentir —es decir, que pseudo-José María diga que hay armas de destrucción masiva en Irak— y tener éxito en su mentira —conseguir realmente que sus destinatarios crean lo que dice— no asegura que su audiencia crea algo falso (sobre la existencia de armas de destrucción masiva en Irak) y, por tanto, no asegura el engaño, puesto que, en este caso y contra lo que él pensaba, es verdad que hay armas de destrucción masiva en Irak.

O pensemos en el caso IBBIETA. Si aceptamos que se puede mentir verídicamente, entonces la de Ibbieta sería igualmente una mentira exitosa que, sin embargo, es un fracaso. Ibbieta consigue hacer creer a sus captores que Gris está en el cementerio, pero no consigue engañarlos, porque, para desgracia de uno y otro, realmente está allí. ¿Qué significa, aquí, decir que el hablante ha tenido éxito en su mentira? Hay un sentido en el que Ibbieta tiene éxito en su acción, pues consigue hacer creer a sus oyentes lo que dice, que es lo que quería que creyeran. ¿Pero ha conseguido lo que

fundamentalmente pretendía? No, en tanto que su mentira no ha logrado engañar al oyente. El fracaso de su pretensión está en el error de creer falso lo que es verdadero. Desde su perspectiva subjetiva, ha logrado su objetivo si le creen, pero objetivamente no lo ha hecho, porque partía de un error. Lo mismo vale para pseudo-José María.

La mentira que realmente cumple con su cometido sería aquella en la que el hablante consigue engañar al oyente por medio de hacerle creer lo que le dice, en donde hay que distinguir dos cosas: la intención de ser creído por el oyente (ISC) —esto es, de que el oyente crea verdadero el enunciado emitido por el hablante— y la intención de engañarlo (IE) por medio de ser creído. Estas intenciones se dan normalmente juntas. De hecho, para el hablante son normalmente la misma intención, en tanto que presupone que no está equivocado respecto a lo que cree. Y también suelen equipararse desde una perspectiva de tercera persona. Las propias definiciones tradicionales más generalmente aceptadas en la bibliografía equiparan, sin más, ambas intenciones.

Si la intención de ser creído es idéntica a la intención de engañar, no sería posible tener éxito en una intención y no tenerlo en la otra; pero vemos que, si no se exige la falsedad como condición necesaria para la mentira, sí lo es: que el hecho de ser creído no asegura el engaño. Si no exigimos CF, tendríamos que un intento de engaño exitoso no constituye un engaño. Esto es, se puede cumplir la intención del hablante de ser creído (ISC), sin cumplir su intención de engañar al oyente (IE), cuando parecía que una cosa y la otra eran equivalentes. Si se puede mentir sin decir nada falso, entonces tal equiparación no se puede mantener y, así, una mentira exitosa no asegura en realidad que el oyente termine creyendo una falsedad, con lo cual no asegura el engaño.

Si esto es así —y esta es nuestra primera conclusión parcial, en forma de dilema—, entonces, o bien (1) no todas las formas de mentiras exitosas son realmente casos de engaño, puesto que algunas de estas formas no producen una creencia falsa en la audiencia, o bien (2) debe aceptarse que la condición de falsedad es una condición necesaria para mentir si queremos mantener la equivalencia anterior.

Existe, sin duda, una objeción justa que se puede hacer a esto y es la siguiente: aunque las palabras del hablante no son realmente falsas —y entonces el destinatario de las mismas no puede ser engañado directamente al creerlas—, hay un sentido obvio en el que el oyente todavía puede resultar engañado: puede ser engañado respecto a las creencias del hablante, es decir, puede ser objeto de una desviación doxástica. Si el hablante tiene éxito, al destinatario se le hace creer al menos que el hablante cree algo que realmente no cree y, por lo tanto, se le está haciendo que este crea algo falso. ¿No es esto suficiente para hablar de un engaño? Lo es, pero este no es el engaño que está aquí en juego. Sin duda, las mentiras verídicas también engañan, aunque no de la manera relevante. De hecho, se puede argumentar que las mentiras verídicas no engañan qua mentiras, dado que se miente sobre lo que se dice —de acuerdo con la definición tradicional—. Así pues, las mentiras verídicas deberían caracterizarse, más bien, como una forma de inducir a engaño a través de la mentira. Es decir, en estos casos, el oyente sería engañado debido a una inferencia que realiza a partir de p (lo que se le dice) que llega a creer, pero no sobre la misma p (que él cree, pero que es verdad). El oyente infiere, a partir de la emisión de p por parte del hablante, que este último cree que p.

Como vimos en el capítulo 1 con el ejemplo FIESTA 3, un caso de mentira puede ser a la vez un caso de inducción a error (o engaño no mendaz), esto es, que provoque que el hablante haga una inferencia que le conduzca a creer, adicionalmente, algo distinto de lo dicho y que es falso. Por ejemplo, si me preguntan si mi pareja está en casa conmigo y, sabiendo que está, les digo que no está, estoy mintiendo a mi interlocutor sobre lo que digo y, si tengo éxito, conseguiré engañarlo sobre ello. Pero también le estoy induciendo a un segundo engaño, ya que, además, le estoy haciendo inferir algo más, también falso, a saber, que mi pareja está en otro lugar —lo que podría causar una creencia muy específica en él, si hubiera alternativas bien definidas; por ejemplo, que (si no está en casa) está en el gimnasio—, lo cual es algo que se sigue de mis palabras.

En los casos anteriores, las cosas son un poco más complicadas, ya que, como se ha dicho, cuando uno es víctima de una mentira suele ser engañado acerca de p mediante la creencia de que el hablante

cree que p, y esto es algo que el hablante no dice, así que es una inferencia necesaria. Sin embargo, las mentiras verídicas no engañan en el sentido crucial, esto es, causando una falsa creencia en el destinatario sobre lo que se dice. Pseudo-José María quiere fundamentalmente hacernos creer que existen armas de destrucción masiva en Irak, aunque para conseguirlo necesita que creamos que él lo cree (como condición necesaria para que tomemos su testimonio por bueno). De este modo, las mentiras verídicas exitosas seguirían siendo no engañosas, en el sentido pertinente, porque se mentiría causando la creencia verdadera p en el destinatario.

Pero ahora nuestro argumento dilemático necesita ser ligeramente reformulado de la siguiente manera: o bien (a) no todas las mentiras (exitosas) son realmente formas de engaño sobre lo que se dice, ya que algunas mentiras (exitosas) no causarían en el destinatario una creencia falsa sobre lo que se dice; o bien (b) debe aceptarse CF como una condición necesaria para mentir. Esta formulación es seguramente menos fuerte, pero es lo que básicamente queríamos decir.

Necesitaríamos ahora un argumento en contra de (a); de modo que, si es sólido, (b) tendría que ser respaldada. Pero no creemos que un argumento tal pueda existir. Más bien, lo que haremos será ofrecer algunas observaciones tentativas.

Nuestro adversario seguramente responderá que estamos asumiendo injustificadamente aquí que la condición de intentar engañar (de hacer creer algo falso) es una condición necesaria para mentir; cuando, para no prejuzgar la cuestión, esta condición debería al menos reformularse como el requisito de que el hablante intente hacer creer al oyente lo que afirma —lo cual, contrariamente a lo que el hablante mismo cree, puede ser verdadero—. Esto es, la intención de engañar (IE) no equivale a la intención de ser creído (ISC), pero entonces la consecuencia no tiene por qué ser que la condición de falsedad es necesaria para la mentira, sino que para mentir no es necesaria IE, sino solo ISC, como al fin y al cabo afirma la definición presentada en la Stanford Encyclopedia of Philosophy como más generalmente aceptada:

Mentir = df hacer un enunciado que se cree falso a otra persona con la intención de que la otra persona crea que el enunciado es verdadero (Mahon, 2015) [11] .

A resultas de lo dicho, pareciera que habría que modificar las condiciones de la definición tradicional de mentira del siguiente modo:

Condición de enunciación (CE): que el hablante emita un enunciado para alguien; que diga algo a alguien.

Condición de creencia falsa (CCF): que el hablante crea que lo que dice es falso.

Condición de intentar ser creído (CISC): que el enunciado se emita con la intención de que el oyente crea que el enunciado es verdadero.

Con esto llegamos a la conclusión parcial de que en realidad lo que determina la mentira, junto a decir lo que se cree falso, no es tanto la intención de engañar (IE) como la intención de ser creído (ISC). Recordemos que pseudo-José María dice:

(4) «En Irak hay armas de destrucción masiva».

Este cree que (4) es falso y pretende que la audiencia crea que es verdad. ¿Quiere José María engañar a su audiencia? Solo si realmente es falso que (4). Así pues, la intención de José María es hacer creer (4), que él descree. Si (4) es falsa, su intención de ser creído (ISC) constituirá realmente una intención de engañar (IE), pero, si (4) no es falsa, no lo hará. Su pretensión es que su audiencia crea un determinado enunciado y querría que creyeran ese enunciado en particular tanto si el hecho de que lo crean

implica que sean engañados —que formen una creencia falsa— como si no; es decir, pretende que lo crean tanto si lo dicho es realmente falso como si no lo es. Su objetivo fundamental es que la audiencia crea que (4), no tanto que adquiera una creencia falsa. El punto crucial es aquí, entonces, que si lo que el hablante dice no es falso, entonces no es verdad que al mentir la intención de hacer creer que (4) al oyente y la intención de engañar sobre (4) sean la misma intención, aunque el hablante así lo crea. Si identificamos una intención por aquello que la satisfaría, entonces ambas intenciones no pueden equipararse, como prueba el hecho de que a veces una se cumple y la otra no.

Si pseudo-José María consigue que su audiencia crea que en Irak hay armas de destrucción masiva, ¿no habrá satisfecho completamente su intención? ¿Faltará algo, a saber, que lo que ha dicho sea realmente falso, para que su intención sea completamente satisfecha? Parece claro que la satisfacción de su intención depende exclusivamente de que su audiencia crea ese enunciado en particular y en absoluto de que este sea realmente falso o no. Si pseudo-José María llegara a saber que lo que ha dicho y ha sido creído por la audiencia no es falso, ¿pensaría que su pretensión ha fracasado, que no ha conseguido lo que quería? Parece obvio que no.

En el caso de pseudo-José María, engañar a la audiencia sería solo una especie de consecuencia colateral —en el caso de que (4) fuera realmente falsa— del cumplimiento de su intención. Ciertamente, esta es una consecuencia que pseudo-José María también cree que se producirá e incluso puede considerar necesario que se produzca, pero no es realmente necesaria para conseguir todo aquello a lo que verdaderamente aspira. Si mentir es pretender hacer que el oyente crea algo que uno considera falso, lo que esto muestra es, paradójicamente, que se puede cumplir completamente la intención del mentiroso simplemente haciendo que el oyente crea lo que se ha dicho, con independencia de que sea engañado o no.

Es claro que, desde la perspectiva subjetiva del hablante, ISC equivale a IE, puesto que al descreer que p pensará que, si la audiencia cree que p, esta habrá adquirido una creencia falsa —habrá sido engañada—. Pero hemos visto que, si la condición de

falsedad no es necesaria para la mentira, entonces se abre una brecha entre ambas intenciones. ISC y IE no son dos maneras de decir lo mismo, sino dos intenciones con condiciones de satisfacción diferentes.

Así pues, llegamos una vez más a la conclusión de que, si no incluimos la condición de falsedad como condición necesaria de la mentira, se produce un desfase entre IE e ISC. Y entonces se nos abren dos alternativas: o incluimos la condición de falsedad o sustituimos la condición de intentar engañar por la intención de que el oyente crea el enunciado emitido por el hablante y que este último descree.

3. MENTIRAS DOXOGÉNICAS Y MENTIRAS FALSIFICADORAS

El problema es que la revisión anterior de la definición tampoco parece adecuada para todas las mentiras (engañosas) que sí que pretenden producir alguna creencia en el oyente relativa al contenido aseverado. Retornemos al caso IBBIETA. Pablo Ibbieta dice a sus captores que Ramón Gris está escondido en el cementerio porque cree que no está escondido allí y quiere engañarlos. Para su desgracia, Gris ha discutido con sus primos, en cuya casa se ocultaba, y ha ido a esconderse en el cementerio, donde es capturado por los fascistas. Cuando Ibbieta se entera de lo sucedido se siente destrozado. ¿Se cumplirá completamente la intención de Ibbieta con el mero hecho de que le crean y con independencia de si esto constituye un engaño (adquieran una creencia falsa)? Parece que no. En este caso, lo esencial es que los interrogadores adquieran una creencia falsa, no que crean que p en concreto, si ello no implica engañarlos. Para Ibbieta, que sus captores crean que p es solo su medio de engañarlos, un medio que solo será válido si p es falsa. En este caso, la verdadera intención es IE, e ISC es solo un medio contingente de conseguir su verdadero objetivo. Es más, solo quiere ser creído si lo que dice es en realidad falso. Quiere que sus captores crean que p solo porque cree que es p falsa. A diferencia de pseudo-José María, su verdadero interés no es que se crea que p, por su contenido y con independencia de su valor de verdad. Aquí lo importante es el valor de verdad de la creencia que adquirirá su audiencia; su verdadero objetivo es que sus captores adquieran una creencia falsa y, así, que no conozcan el paradero real de Gris. Si al adquirir la creencia de que p los oyentes no son engañados (y adquieren en cambio una creencia verdadera), el hablante no querría que creyeran que p, puesto que ello no constituirá un medio de lograr su objetivo. Así que aquella especificación de Williams de que para mentir había que intentar engañar «sobre el contenido aseverado» no puede traducirse, sin más, como intentar hacer creer al oyente lo que se ha dicho —como pretende Saul [12] —.

En el caso de pseudo-José María, solo si «falso» es el valor de

verdad de p, querrá este que los oyentes crean algo falso. En el caso de Ibbieta, solo si «falso» es el valor de verdad de p, querrá que sus oyentes crean que p. En el caso de José María, que la audiencia crea que p es condición necesaria y suficiente para realizar su intención; en el caso de Ibbieta, que la audiencia crea que p no es condición suficiente ni, como veremos, tampoco necesaria para cumplir su intención.

Llamaremos mentiras doxogénicas a las mentiras que pretenden y se completan consiguiendo que el oyente genere la creencia de que p —como en el caso de pseudo-José María, que quería generar la creencia concreta de que Irak tenía armas de destrucción masiva (4) en su audiencia—. Consiguiendo ser creído, su intención se cumple por completo, con independencia de la verdad o falsedad de su enunciado. No es así en el caso de Ibbieta. Ibbieta pretende falsificar la realidad; es esencial a su intención que la creencia que adquieran sus interrogadores (cuando crean lo que les dice) sea falsa. Llamaremos a las de este tipo mentiras falsificadoras [13] .

A fin de ilustrar más claramente la diferencia entre las verdaderas intenciones de pseudo-José María (ISC) y la de Pablo Ibbieta (IE), comparémoslas con las intenciones de las dos montañeras del siguiente ejemplo:

MONTAÑERAS

Ana y Beatriz son dos montañeras que quieren subir al pico del monte Alto, que ambas creen que es la montaña más alta de la región. Ana quiere simplemente subir al pico del monte Alto, mientras que Beatriz quiere subir al pico del monte Alto porque quiere subir a la montaña más alta de la región y cree que el monte Alto lo es.

Parece obvio que, si Ana alcanza el pico del monte Alto, habrá cumplido completamente su propósito. Mientras que en el caso de Beatriz no es seguro que logre su objetivo solo con completar la ascensión. Si Beatriz alcanza el pico, pero el monte Alto no es la

montaña más alta de la región, entonces Beatriz no habrá logrado su propósito real, que era ascender a la montaña más alta de la región. Ana solo fracasará en su intento si no consigue subir al pico. Para Beatriz, en cambio, existen dos maneras de no cumplir con su intención: no conseguir subir al pico o que (incluso habiendo hecho cima) el monte Alto no sea realmente la montaña más alta de la región. Si Beatriz no creyera que el monte Alto es la montaña más alta de la región, no tendría ningún interés en subirla. La intención de Beatriz no es la suma de subir al monte Alto y ascender a la montaña más alta de la región; su intención es subir a la montaña más alta de la región, que ella identifica con el monte Alto. Y solo porque cree que el monte Alto satisface tal descripción tiene la intención de subir a su pico. Así, en el caso de Beatriz, la intención de subir a esta montaña determinada está condicionada a que esta cumpla una determinada propiedad, que es su verdadero objetivo: subir a la montaña más alta de la región; quiere subir al monte Alto solo si es la montaña más alta de la región.

El caso de pseudo-José María es como el de Ana, mientras que el de Pablo Ibbieta es similar al de Beatriz. Así, de las dos maneras en que puede fracasar el mentiroso —(i) que no se le crea o (ii) que lo que dice resulte ser verdad—, la intención de pseudo-José María no puede quedar frustrada por (ii), sino solo por (i), mientras que la intención de Pablo Ibbieta es incompatible con (ii). Ibbieta quiere que sus captores crean lo que dice en tanto en cuanto sea falso. Cree que p es una buena opción a este respecto (aunque de hecho no lo sea), pero también considera que muchas otras proposiciones podrían haber servido a sus intereses en tanto que las tiene por falsedades respecto del paradero de Gris. Obviamente, solo pueden servir realmente a sus intereses aquellas proposiciones sobre el paradero de Gris que de hecho son falsas, no las que meramente cree falsas, pero solo desde fuera podemos decir que cierta proposición creída es falsa. En primera persona, preguntarme por si creo que p es preguntarme por si p [14] .

Ahora supongamos que el mundo es como Ibbieta lo imagina. La pretensión de Ibbieta es que sus inquisidores no sepan que Gris está en casa de sus primos (q) y no tanto, o no esencialmente, que crean que Gris está en el cementerio (p). Podría funcionar igual de bien que crean que está escondido en el campanario (r) o en una granja

cercana (s). Por lo tanto, en este tipo de mentiras, a diferencia de las mentiras doxogénicas, el hablante no tiene ningún interés especial en hacer que el oyente crea particularmente esa proposición emitida, ya que podría haber optado por formular otras proposiciones (que creía falsas) que se ajustaran igualmente a su objetivo. En este tipo de caso, el objetivo del hablante no es esencialmente hacer creer a los oyentes una determinada proposición, sino evitar que conozcan un hecho en particular, por eso decíamos que el que la audiencia crea que p tampoco era condición necesaria para el cumplimiento de su intención. Para Ibbieta lo que es condición suficiente y necesaria para el cumplimiento de su intención es que su audiencia crea algo falso (relativamente al paradero de Gris). La única razón por la que el hablante quiere hacer creer a los oyentes lo que dice es para ocultarles una verdad. Cabe hacer notar que la aserción de Ibbieta viene desencadenada por una pregunta de respuestas múltiples como la de «¿Dónde está Gris?». En contraste con las preguntas de sí o no (p o no p, las preguntas de este tipo permiten múltiples respuestas incompatibles, de las cuales son falsas todas menos una. El objetivo de Ibbieta es hacer que los oyentes crean una de las respuestas falsas a esa pregunta, en tanto que esto impide que crean o sepan la respuesta correcta. Cuál, entre todas las posibles respuestas falsas o erróneas, no es significativo, excepto por razones de utilidad o pragmáticas: la mejor candidata será la que parezca ser la más plausible y convincente para la audiencia en ese contexto. Lo que le preocupa a Ibbieta es que esta respuesta pueda sonar plausible y convincente para sus interrogadores.

En resumen, pues, en las mentiras doxogénicas, que la audiencia crea el contenido aseverado (ser creído, SC) es condición suficiente y necesaria para el cumplimiento de la intención del hablante, y no es necesario ni suficiente que lo que se diga sea falso. En las mentiras falsificadoras, en cambio, que la audiencia sea engañada y, por tanto, que lo que se dice sea falso es condición suficiente y necesaria para el cumplimiento de la intención del hablante, y no es necesario ni suficiente que la audiencia crea ese contenido en particular (p).

Así, la definición tradicional de mentira quedaría escindida en dos de este modo:

Condición de enunciación (CE): que el hablante emita un enunciado para alguien; que diga algo a alguien.

Condición de creencia falsa (CCF): que el hablante crea que lo que dice es falso; y, plausiblemente, Condición de falsedad (CF): que lo que se enuncia sea falso.

Según el tipo:

Mentira falsificadora: Condición de intentar engañar (CIE): que el enunciado se emita con la intención de engañar (sobre el contenido enunciado).

Mentira doxogénica: Condición de intentar ser creído (CISC): que el enunciado se emita con la intención de que el oyente crea que el enunciado es verdadero.

4. CONCLUSIONES Y PROSPECTIVA

En este capítulo hemos tratado de caracterizar la relación crucial que existe entre la mentira y la falsedad. En concreto, hemos tratado de clarificar el papel que la condición de falsedad puede jugar en la definición de mentira y hemos visto que hay usos que presuponen la condición de falsedad y otros que no. Ante esto, hemos construido un argumento a favor de la CF como condición necesaria de la mentira que nos ha llevado a sacar a la luz la importancia de la distinción entre la intención de engañar y la de ser creído.

Por otro lado, esta distinción entre la intención de engañar y la intención de ser creído nos ha permitido distinguir entre dos tipos de mentiras —falsificadoras y doxogénicas—, según la intención prevalente, cuyos modelos han sido los casos de Ibbieta y de pseudo-Jose María. Este último decía que p que creía falso con la sola intención de que los demás creyeran exactamente eso, que p, y con independencia de que realmente ello supusiera un engaño o no. Por el contrario, Ibbieta quería engañar a sus interlocutores, y usar p era solo un medio contingente. Es destacable que, aunque las intenciones reales de uno y otro tipo de mentira son distintas, el cumplimiento de CF hace que la satisfacción de una intención implique la satisfacción de la otra.

Cabe decir, no obstante, que no pretendemos haber ofrecido razones definitivas para suscribir la CF, aun aceptando el presupuesto de nuestro argumento de que la mentira es una forma de intento de engaño —que hemos dejado sin defender, más allá de su carácter intuitivo—. De hecho, como avanzamos, el fenómeno de las llamadas mentiras descaradas pone este presupuesto en entredicho. Pues, si aceptamos que las mentiras descaradas constituyen un tipo genuino de mentiras, esto es, que se puede mentir sin intentar engañar —ni tampoco ser creído—, nuestro presupuesto debería ser rechazado. También nuestra distinción entre mentiras doxogénicas y mentiras falsificadoras tendría un alcance más limitado, puesto

que las distinguimos en virtud de la intención prevalente (IE o ISC) y ambas están ausentes de las mentiras descaradas. El mentiroso descarado no intenta engañar ni tampoco ser creído; en concreto, no intenta engañar porque tampoco tiene la intención de ser creído. Ante esto, hay diversos movimientos posibles con los que podríamos reafirmar nuestro presupuesto que exploraremos en el próximo capítulo al examinar en detalle las mentiras descaradas y tratar de dictaminar en qué medida son o no mentiras.

Pero, aun aceptando nuestro presupuesto, no pretendemos haber ofrecido un argumento concluyente. La consecuencia de que, si no se acepta CF como condición necesaria, podemos tener casos en los que alguien consigue mentir y ser creído por su interlocutor y, aun así, no engañar, puede ser aceptable para muchos, aunque implique repensar algunas versiones de la definición tradicional. Creemos que de lo que se trata, más bien, es de valorar las ventajas y las desventajas de su inclusión y elaborar un concepto de mentira que resulte lo más útil u operativo posible, sin caer en la pura estipulación. Para entender correctamente nuestro argumento, hay que tener en cuenta que se mueve en estos parámetros.

Con todo, como veremos, no defenderemos en realidad que CF es condición necesaria para que una emisión pueda ser mentira, sino que enmarcaremos nuestro argumento actual en una concepción de la mentira que, más allá de buscar condiciones necesarias y suficientes, trata de iluminar el concepto distinguiendo entre casos prototípicos o característicos y casos periféricos, en algún sentido. Esto nos permitirá encajar mejor la diversidad de intuiciones y usos de mentira que exploramos en la primera sección de este capítulo.

Por lo tanto, en el capítulo siguiente desarrollaremos la idea de que hay un tipo prototípico de mentira y defenderemos que no solo CF, sino también CIE —la condición de intentar engañar— es una de las condiciones que prototípicamente satisfacen las mentiras. Así, nuestra concepción prototípica de la mentira sitúa las mentiras que cumplen las condiciones de la definición tradicional, incluida CF, en el centro, como prototípicas, y desplaza a los márgenes a las que no cumplen con CF o CIE. Lo que estará en este punto en juego no son principalmente las condiciones necesarias y suficientes para que algo sea una mentira, sino si hay unas condiciones características —

prototípicas— de lo que es mentir, aunque no sea necesario que se cumplan en todos los casos para que algo sea una mentira. Se trata, en definitiva, de cómo podemos caracterizar mejor la mentira para arrojar más luz sobre el concepto.

■

[1] Emplearemos las expresiones uso falsivo y uso no falsivo —con un neologismo acuñado por nosotros— para referirnos a los usos de mentira en los que, respectivamente, se presupone o no CF. Presuponer CF significa que, cuando llamamos a algo mentira o acusamos a alguien de mentir, presuponemos que lo que se dice es falso. En tal caso, mentir depende en parte de que realmente lo que se dice sea falso. Mientras que, en los usos en los que no se presupone CF, mentir no depende de un hecho de este tipo.

[2] Aunque cabe señalar que los resultados de los otros dos experimentos del estudio no parecen ir en la misma dirección.

[3] Usaremos descreer como sinónimo de creer falso.

[4] También Agustín habla de esta distinción en De mendacio III, 3.

[5] Véase, al respecto, Marsili (2016, sec. 9.3); Wiegmann y Meibauer (2019). En un estudio más reciente, Turri y Turri (2019) han obtenido nuevos resultados que avalarían la importancia del valor de verdad a la hora de juzgar si algo es una mentira. Volveremos a esto en el capítulo siguiente

[6] Cfr. Saul (2012, 4-6); véanse también los ejemplos favorables a esta posición ofrecidos por Cappelen y Dever (2019, 41).

[7] Aunque puede tratarse de un error culpable y esto podría dar pie a una acusación justificada.

[8] Otro problema relativo a la ambigüedad del uso cotidiano de mentira es que a menudo se usa como sinónimo de intentar engañar, desbordando así su sentido estricto.

[9] Una primera versión de este argumento aparece en Grimaltos y Rosell (ms., 2015).

[10] En rigor, hacer creer algo falso o reforzar una creencia falsa que ya tenía el engañado; prescindimos aquí de esta complejidad. Además, engañar también puede consistir en ocultar la verdad, aunque para que la ocultación de la verdad constituya un engaño parece que es necesario pensar que el ocultamiento le hace creer, a quien se le oculta, algo distinto de la verdad; por ejemplo, que lo dicho es todo lo relevante sobre el asunto o que tenga que suplir lo que desconoce con algo que imagina y que es falso.

[11] Mahon considera que esta definición es equivalente a la de Isenberg (1973, 246) y a la de Primoratz (1894, 54, nota 2). Recuérdese que, en la revisión de su artículo de la SEP, Mahon reemplaza con esta definición la de Williams (2002, 96): «Entiendo como mentira una aserción cuyo contenido el emisor cree que es falso y que formula con la intención de engañar al oyente respecto a ese contenido».

[12] Saul (2012, 8) afirma que «[l]a manera obvia de incorporar esto [que el engaño debe ser sobre el contenido aseverado] es exigir la intención de que la audiencia crea lo que se dice (que el hablante

sabe/cree que es falso). Muchos teóricos exigen justamente esto». Véase también Stokke (2013, 348). En esto, en realidad, Saul sigue la concepción estándar. Así, Dynel (2011, 139) dice que, según la definición estándar, «mentir es hacer un enunciado/aserción que el hablante cree falso/no verdadero con el fin de engañar al oyente, haciendo que el oyente crea que el enunciado/aserción es verdadero».

[13] Hemos desarrollado previamente esta idea en Grimaltos y Rosell (2017). Después de haber desarrollado estas ideas, observamos que (en Chisholm y Feehan, 1977, 147) se insinúa la diferencia entre uno y otro tipo de mentira, pero sin desarrollarla.

[14] Esta es la que Richard Moran (2001, 62-63) llama «condición de transparencia». Para saber si uno cree que p, no tiene más que preguntarse si p.

CAPÍTULO 4

Mentir con descaro

En este capítulo, nos ocuparemos de las llamadas mentiras descaradas, cuya característica fundamental es, precisamente, que no pretenden engañar (ni hacer creer lo que se dice) y, por lo tanto, plantean un reto a la definición tradicional de mentira. En la sección 1 presentaremos, con más detalle de lo que lo hicimos en el capítulo 1, los principales ejemplos que se han ofrecido y examinaremos las nuevas definiciones de mentira propuestas para integrar a las mentiras descaradas. Nos preguntaremos a continuación, en las secciones 2 y 3, si las mentiras descaradas son verdaderas mentiras y discutiremos los argumentos de quienes han negado que lo sean, así como la posibilidad de que lo sean porque, de alguna manera, son engañosas. Abordar esta cuestión es importante también, por cuanto el presupuesto de nuestro argumento a favor de CF, del capítulo anterior, afirmaba que la mentira es una forma de (intento de) engaño. En la sección 4, defenderemos que las nuevas definiciones, motivadas por la inclusión de las mentiras descaradas, son excesivamente inclusivas y no pueden excluir formas de engaño que intuitivamente no parecen mentiras, en tanto que se ven obligadas a desatender la manera específica en que se engaña al mentir.

Todo esto nos conducirá a una concepción prototípica de la mentira que defenderemos en la sección 5. Esta concepción afirma que hay mentiras prototípicas, que son las que cumplen las condiciones de la definición tradicional, y otras periféricas, en tanto que incumplen CIE o CF, o ambas. Defenderemos que nuestra concepción prototípica es la que hace más justicia a la diversidad de nuestras intuiciones y usos al respecto.

1. MENTIRAS DESCARADAS

Las mentiras descaradas son un fenómeno lingüístico que ha empezado a reivindicarse a principios del siglo XXI y ha supuesto una renovación importante del debate sobre la mentira, en tanto que ha hecho repensar en profundidad la definición tradicional de mentira [1] . Si bien, como vimos en el primer capítulo, había un antecedente en Agustín de Hipona de defensa de un tipo de mentira de este tipo. Esta era su descripción del caso:

> ¿Qué ocurre si alguien dice una cosa falsa, que él mismo piensa que es falsa, pero hace esto porque juzga que no se le creerá, y quiere, de esa manera, quitarse de en medio a su interlocutor del que sabe que no le va a creer? (De mendacio IV, 4)

Este es un tipo de caso en el que el hablante no pretende engañar porque no pretende en absoluto ser creído. Agustín añade: «[s]i mentir es decir una cosa distinta de lo que se sabe o piensa, este hombre, por el deseo de no engañar, miente». Y esta viene a ser la posición de los defensores contemporáneos de la mentira descarada [2] .

El ejemplo contemporáneo, quizás más repetido, de mentira descarada, que ya vimos en el capítulo primero, es el del testigo de un juicio que, sin ninguna esperanza de ser creído, da un falso testimonio porque ha sido severamente amenazado y teme las serias represalias de una banda organizada de criminales (Carson, 2006, 289-90). Es fundamental al ejemplo —que llamaremos FALSO TESTIMONIO— que se presuponga que el testigo no tiene ninguna esperanza de ser creído. Podemos suponer que antes de ofrecer su (falso) testimonio se ha proyectado en la sala, en presencia de este y de todas las personas que escuchan luego su testimonio, una

grabación tomada por una cámara instalada en la vía pública en la que se evidencia que el testigo presencia el crimen. De este modo, el testigo no puede albergar ninguna esperanza de engañar a los oyentes. No es que sea muy improbable que alguien le crea y, aun así, lo intente, sino que su esperanza de ser creído es cero y no tiene la más mínima intención de ser creído y, por lo tanto, de engañar. En otras palabras, el testigo no cree lo que dice y sabe que sus oyentes no creerán su testimonio porque sabe que conocen la verdad gracias a una evidencia independiente más fiable.

Otro ejemplo muy citado es el del estudiante que copia (Carson, 2006, 290; 2010, 21):

DECANO

Un estudiante es acusado de copiar en un examen y se le requiere que acuda al despacho del decano. El estudiante sabe que el decano sabe que realmente ha copiado. Pero es sabido que el decano no castiga a ningún estudiante sin que el acusado admita explícitamente su culpa. En estas circunstancias, el estudiante le dice al decano: «No copié».

El estudiante ha dicho algo que cree falso sin tratar de engañar al decano. Pero, aun así, parece que ha mentido. Sería razonable que sus padres le reprocharan así: «Encima de copiar, has mentido al decano» si supieran que realmente había copiado y que, por lo tanto, no ha dicho la verdad.

Este caso y el anterior apuntan a que mentir equivale, sin más, a decir lo que se cree falso intencionalmente, lo que supondría impugnar la intención de engañar —y de ser creído— como condición necesaria de la mentira.

Cabe matizar que estos dos ejemplos se dan en contextos especiales. Son casos que parecen posibles fundamentalmente a causa de normas específicas que rigen en los contextos legal e institucional particulares en los que se encuentran los protagonistas. El testigo ha

sido llamado a testificar y no puede quedarse callado; tiene que declarar, pero el miedo ante las previsibles represalias de la banda criminal le obliga a no decir la verdad [3] . Mientras que, en el otro caso, la norma que rige el castigo del decano, que requiere la confesión del acusado, constriñe la situación de tal manera que el estudiante puede hacer algo significativo negando que copió a alguien que sabe perfectamente que sí lo hizo. Sin embargo, no creemos que esto invalide su representatividad del tipo de caso que aquí se trata de atrapar. Considérese el siguiente caso, que no depende de ningún contexto especial como el jurídico:

SEMÁFORO

Ernesto está en su coche parado ante un semáforo en rojo y un pedigüeño se acerca a su ventanilla y le pide dinero. Ernesto, aun siendo consciente de que el pedigüeño ve que tiene unas monedas en un cubículo, responde: «No tengo monedas».

Veamos también este otro ejemplo:

PAREJA

Marco y Bruno son una pareja que estaba a punto de irse al teatro a ver una función que Bruno tenía muchas ganas de ver. Pero, mientras se arreglaban, se han puesto a discutir, se han enfadado y han acabado quedándose en casa. Cuando se han tranquilizado, Bruno ha afirmado: «No quería ver la función».

Ni Ernesto en SEMÁFORO ni Bruno en PAREJA pretenden engañar a sus interlocutores, pero, en tanto que dicen algo que no creen, parece que están mintiendo.

Por otro lado, hay un tipo particular de casos, que sería el de aquellas falsedades que se dicen para cumplir con una expectativa

social, típicamente en contextos socialmente opresivos. Pensemos en ciudadanos de un país con un sistema político totalitario en el que hay que repetir determinadas frases como expresión de verdades oficiales del régimen en las que mayoritariamente no creen ni el hablante ni los oyentes. Todo el mundo sabe que son falsedades y todo el mundo sabe que todo el mundo lo sabe, que simplemente se repiten, a veces sin tan siquiera reparar en su significado. Piénsese en cosas como decir que todo lo bueno es «gracias a la bondad del Gran Líder Supremo». Sorensen (2007, 251-252) presenta el caso —que llamaremos IRAK— de iraquíes seguidores de Saddam Hussein que dicen falsedades obvias sobre este, como la de un trabajador del Ministerio de Información, quien afirma que «Todo lo que hizo en el pasado fue bueno y todo lo que hará en el futuro es bueno» —preguntado por cómo lo sabe, responde: «Lo sé como resultado de mi creencia en el partido y en su liderazgo» [4] —. Son expresiones, de carácter casi ritual, que, no obstante, también se dan en regímenes políticos menos opresivos. Por ejemplo, es perfectamente inteligible, en un régimen democrático, hablar de «la Constitución que todos nos hemos dado» sin creer que sea estrictamente verdad. Este tipo de falsedades suelen ser útiles para dar estabilidad a una sociedad [5] .

Otro ejemplo interesante, debido también a Sorensen (2007, 253), que llamaremos SIRVIENTE, es el del sirviente del pianista Anton Rubinstein, quien, al ser preguntado por teléfono por el maestro, responde que este no está en casa. Su interlocutora insiste y afirma que está oyendo tocar el piano, a lo que el sirviente replica: «Se equivoca, señora. Estoy sacando el polvo de las teclas». Aquí, el sirviente prefiere evitar decir directamente: «El señor no quiere ser molestado (ahora por usted)», ya que esto sería descortés [6] .

Vemos en estos ejemplos que las mentiras descaradas parecen usarse para evitar respuestas francas que serían claramente más perjudiciales para el hablante, como en DECANO, o incluso muy peligrosas, como en FALSO TESTIMONIO y en los casos políticos en contextos opresivos. También sirven para dejar patente, sin decirlo directamente, el rechazo de una petición, como en SEMÁFORO o SIRVIENTE, o para dejar atrás cierta cuestión que podría ser problemática, como en PAREJA. En general, puede decirse que sirven para poner a un lado algo que está en cuestión sin

reconocerlo explícitamente —generalmente, ante la imposibilidad de intentar engañar—.

Pero aún hay otro tipo de caso, bastante peculiar, propuesto por Sorensen como una variante de la mentira descarada:

ESPARTACO

En Spartacus (Universal Pictures, 1960), el victorioso general romano Marco Licinio Craso pregunta a los esclavos que han vuelto a capturar que identifiquen a Espartaco a cambio de su indulgencia. Espartaco [...] se levanta para evitar la crucifixión de sus camaradas. Sin embargo, el esclavo de su derecha, Antonino, se levanta a toda prisa y declara: «Yo soy Espartaco». A continuación, el esclavo de la izquierda de Espartaco también se levanta y declara: «Yo soy Espartaco», y después lo hace otro esclavo y otro y otro hasta que todo el ejército de esclavos está de pie y grita: «Yo soy Espartaco» (Sorensen, 2010, 608).

Parece claro que estos esclavos no quieren hacer creer a Craso que cada uno de ellos es Espartaco, dadas las declaraciones de los demás. (Solo la declaración inicial de Antonino puede interpretarse inicialmente así, pero no la de los demás). Sorensen llama a esto mentira de conocimiento (knowledge-lie) porque su objetivo es impedir que Craso sepa quién es Espartaco.

2. LA BÚSQUEDA DE UNA NUEVA DEFINICIÓN

En general, en todos los casos de mentira descarada se mentiría sin tener la intención de engañar (ni ser creído) haciendo un enunciado falso que se sabe (o solo se cree) falso en escenarios en los que está en vigor la obligación de decir la verdad. Esto último, que constituye la clave de la caracterización de este tipo de mentiras, es una cláusula cuya razón de ser reside en la necesidad de excluir de la categoría de mentira a los relatos de ficción, representaciones teatrales, etc., toda vez que hemos eliminado la condición de intentar engañar (cfr. Carson, 2006, 294). Así pues, la aspiración entre quienes debaten sobre este tipo de mentiras es formular una nueva definición que especifique de la mejor manera posible esta nueva cláusula.

Una idea, quizás la más inmediata, es que el enunciado se ha de producir garantizándose la verdad del mismo. En esta línea, podemos formular la nueva definición del siguiente modo, siguiendo principalmente a Carson (2010, 37):

NUEVA DEFINICIÓN (GARANTÍA)

A miente a B si y solo si

(i)A dice que p a B,

(ii)A cree que p es falsa, y

(iii) A tiene la intención de garantizar la verdad de p a B.

Lo cual implica, para Carson, que el hablante está de algún modo prometiendo que lo que dice es verdadero [7] . Esto también puede formularse en términos del contexto en el que se realiza el

enunciado, que constituiría lo que da garantía de que se trata de decir la verdad, que sería de hecho el contexto por defecto. Saul, que también suscribe una definición de este tipo, expresa esa idea diciendo que en «la inmensa mayoría de culturas uno garantiza la verdad de lo que dice a menos que esté en algún contexto especial —como el de contar chistes— en los que se suprime la garantía» (Saul, 2012, 10). Por su parte, Fallis (2009, 34) considera que la mejor manera de capturar esta idea es exigiendo, en concreto, que sea un contexto en el que esté en vigor la máxima griceana de no decir lo que se cree falso.

Sin embargo, la idea de garantía tiene sus problemas. Sorensen plantea la siguiente objeción:

El concepto de garantía no es suficientemente amplio como para explicar cómo podemos mentir a pesar del conocimiento común. Uno puede garantizar que p solo si p puede ser el caso. Cuando la falsedad de p es conocimiento común, ninguna parte del conocimiento común puede garantizar que p porque es epistémicamente imposible (Sorensen, 2007, 254).

Es decir, el estudiante solo podría garantizar al decano que no copió si esta fuera una posibilidad epistémica para el decano, pero no lo es dado lo que sabe. No puedo proponer como conocimiento compartido con mis interlocutores algo que yo sé que estos saben que es falso y que ellos saben que yo sé que ellos saben que es falso. En consecuencia, Sorensen propone prescindir de la idea del contexto de garantía, y de la tercera condición, y revisar la primera; en concreto, reelaborar lo que implica aseverar. Así, su propuesta de definición es la siguiente:

Mentir es solo aseverar lo que no se cree (Sorensen, 2007, 256).

Es evidente que en esta definición el mayor peso recae sobre la noción de aseveración, que debe hacerse cargo de lo que hacía la tercera cláusula en la definición anterior. Para mentir se tiene que aseverar y aseverar supone, para Sorensen —como vimos en el capítulo 2—, proferir un enunciado que tenga plausibilidad estricta, esto es, que «quien solo tuviera acceso a la aserción podría creerla» (2007, 255). Así, si alguien tuviera acceso exclusivamente a la declaración del testigo, aunque no al contexto en el que esta se ha producido, podría creerla, con lo que el testigo ha aseverado realmente que no presenció el crimen.

En una variación de este planteamiento, Stokke (2013; 2018) defiende que aseverar conlleva proponer que lo aseverado se convierta en base común (common ground), en el sentido de Stalnaker (2002), de la conversación. Su definición de mentira es, así, la siguiente:

A miente a B si y solo si hay una proposición p tal que

(i)A dice que p a B,

(ii)A propone convertir en base común que p, y

(iii) A cree que p es falsa.

Cabe señalar que incluso en estas definiciones de mentira que eliminan la intención de engañar se tiende a no exigir la condición de falsedad. No la exigen ni Fallis, ni Sorensen, ni Stokke. Por su parte, Saul no se pronuncia y da la opción de incluir o no CF en su definición. Ahora bien, sin la condición de falsedad, la postulación de la mentira descarada pierde mucho de su mordiente. Un enunciado que no es falso ni se emite con la pretensión de engañar —ni de ser creído— cuenta con muy pocos motivos para ser considerado una mentira. A nuestro entender, sería el caso más marginal de mentira, según la concepción prototípica que defenderemos. No es de extrañar, por ello, que en los ejemplos de mentiras descaradas ofrecidos tanto por sus defensores como por

sus detractores lo dicho por el hablante sea siempre falso. En concreto, quienes niegan que las mentiras descaradas sean auténticas mentiras siempre presuponen en sus ataques que lo dicho es falso. Por ello, parece que exigir CF es aún más natural para el caso de las mentiras descaradas.

3. ¿SON REALMENTE MENTIRAS?

En esta sección queremos dar respuesta a la pregunta de si las mentiras descaradas son realmente mentiras, en discusión tanto con quienes han negado que lo sean como con quienes lo han defendido.

Que nos posicionemos con respecto a las mentiras descaradas es importante no solo por sí mismo, sino también porque nuestro argumento del capítulo anterior a favor de CF partía del presupuesto de que las mentiras constituyen intentos de engaño y la existencia de las mentiras descaradas sería un contraejemplo a este presupuesto. También nuestra distinción entre mentiras doxogénicas y mentiras falsificadoras tendría un alcance más limitado, puesto que discriminamos entre unas y otras en virtud de la intención prevalente (IE o ISC) y ambas están ausentes de las mentiras descaradas, ya que el mentiroso descarado no intenta engañar ni ser creído; en concreto, no intenta engañar porque tampoco tiene la intención de ser creído.

Ante esto, hay diversos movimientos posibles con los que podríamos reafirmar nuestro presupuesto. Una opción —quizá la más inmediata— sería rechazar que las mentiras descaradas sean realmente mentiras. Otra opción —que puede parecer aún mejor para nuestros propósitos— sería aceptarlas como mentiras, pero mostrando que sí son engañosas, en cierto modo. Finalmente, podríamos restringir nuestro análisis a las mentiras engañosas —las que cumplen la definición tradicional— considerando las mentiras descaradas como anómalas en algún sentido. Examinaremos, en consecuencia, los argumentos que niegan que las mentiras descaradas sean realmente mentiras y una propuesta que las considera engañosas. La tercera opción vendrá por descarte.

Veamos en primer lugar los argumentos de quienes han negado que las mentiras descaradas sean mentiras genuinas. En esta línea, Jörg Meibauer (2014) ha defendido que no lo son porque no son

realmente aseveraciones. Para aseverar, según Meibauer, uno tiene que intentar hacer creer al oyente lo que dice y esto no sucede en las mentiras descaradas. El mentiroso descarado no «presenta realmente p como verdadera en el contexto, dado que deja ver [lets shine through] que p es falsa. No se sentiría comprometido con la verdad de p y no estaría dispuesto a aportar ulterior evidencia a su favor» (Meibauer, 2014, 140).

También Ishani Maitra (2018) ha negado que las mentiras descaradas sean verdaderas mentiras porque no son aseveraciones genuinas. Su argumento se basa en que la aseveración tiene que guardar cierta relación con la evidencia disponible para que pueda ser una aseveración. En particular, mantiene Maitra (2018, 72) que las aseveraciones están gobernadas por la regla constitutiva según la cual si la emisión E de un hablante no responde suficientemente a la evidencia (total) con respecto a p, este no asevera que p cuando emite E. En particular, el incumplimiento flagrante de esta regla, como ocurre en las mentiras descaradas, es incompatible con aseverar. Lo que hace el mentiroso descarado sería, más bien, actuar, pues todos saben que lo que dice es falso, que no hay evidencia a su favor. El hablante sigue una especie de guion. Su actuación va dirigida a su interlocutor y al público y todos los implicados conocen todo esto, como en el caso de los actores en escena (Maitra, 2018, 76).

En respuesta a Meibauer, Stokke (2018, 20-21) ha defendido que el estudiante de DECANO sí está comprometido con su declaración, en tanto que no podría defenderse, con posterioridad, afirmando que no lo dijo en serio, como si hubiera bromeado o guiñado un ojo. Esto mismo se aplica a la posición de Maitra: el mentiroso descarado no puede simplemente defenderse, si se le reprocha su mentira, alegando que estaba solo actuando, como sí podría hacer un verdadero actor. Por otro lado, como afirma Stokke, el hecho de que el estudiante no esté en disposición de aportar evidencia a favor de lo que ha dicho —de hecho, dado que ha copiado, le es imposible hacerlo— no tiene por qué mostrar que no está comprometido con ello. Más aún, Carson (2006, 290) y Sorensen (2007, 252) defienden que, por alguna razón, uno puede querer dejar constancia («go on the record») y aseverar algo aun contra toda evidencia. Este puede ser un tipo de aseveración sui generis,

pero no hemos encontrado argumentos que demuestren que no pueda darse; esto es, que uno no pueda comprometerse con lo que dice aun sin pretender hacer creer a nadie la verdad de lo que dice. Por lo tanto, no puede negarse que los enunciados de las mentiras descaradas no tengan las características mínimas de las aseveraciones, por lo que no podemos descartarlas como mentiras por ello [8] .

Quien también se ha opuesto a las mentiras descaradas es Marta Dynel (2011, 151), quien, por un lado, se ha opuesto a equiparar el término de uso cotidiano mentira descarada con un concepto teórico de mentira. Por otro lado, Dynel entiende que para mentir es central la intención del hablante de engañar al oyente, y esta, por definición, debe ser una intención encubierta, pero en las mentiras descaradas el hablante pretende que lo que dice sea reconocido como una falsedad —o por lo menos no se preocupa de que así se reconozca—. ¿Por qué deberíamos, entonces, considerar mentiras enunciados que son falsedades obvias, no disfrazadas? Además, el hablante pretende que la proposición no veraz que emite suene inverosímil para que el oyente busque la verdadera explicación del comportamiento del hablante. En ellas, afirma Dynel, es tan obvio que se está incumpliendo la primera máxima conversacional de cualidad que el enunciado debe interpretarse como una implicatura que revela la motivación del hablante —que en una mentira genuina el hablante debería tratar de encubrir—.

Cabe decir, por un lado, que ciertamente el concepto cotidiano de mentira descarada difiere de lo que en la bibliografía se llama así, pues cotidianamente mentir con descaro no implica no querer engañar ni ser creído. No obstante, más allá del nombre, está claro que la cuestión de fondo es si realmente hay que considerar el fenómeno bajo discusión un tipo de mentira o no. Por otro lado, Stokke ha respondido a Dynel que

es implausible sostener que el estudiante solo mintió en un sentido vago de mentir. Más bien es la insistencia de que el estudiante no mintió la que descansa en un uso no estándar de la palabra. Si se quiere negar que las mentiras descaradas son mentiras, habrá que admitir que se está restringiendo la noción de mentira a una

subclase de lo que cotidianamente consideramos mentiras (Stokke, 2018, 21).

Sin embargo, esto no es claramente así. Hay un sentido en el que parece obvio que mienten tanto el estudiante de DECANO como el testigo de FALSO TESTIMONIO, que declara con temor en el juicio, o los esclavos de ESPARTACO, que quieren evitar que Craso sepa que Espartaco es Espartaco, o los ciudadanos que repiten «verdades» oficiales sin creerlas. Pero, si de hecho se discute sobre estos casos de un modo que no se hace con los casos convencionales de mentira, en los que el mentiroso trata de engañar, es porque nuestro uso estándar de la palabra mentira no es tan claro como para establecer qué es «lo que cotidianamente consideramos mentiras». Esto tampoco le da la razón a Dynel sin más. Simplemente, nuestros usos cotidianos de mentira, como vimos en el capítulo 3, son plurales y, para ciertos casos, vacilantes [9] . Pero es cierto que, característicamente, mentir es un acto encubierto que, por definición, no puede hacerse a sabiendas del oyente. Sin embargo, el fenómeno de las mentiras descaradas parece situarnos ante unos casos en los que los protagonistas estarían mintiendo —aunque sea de manera algo anómala—, en tanto que intencionalmente dicen algo que creen falso. Pero, contra Stokke, la apelación al uso estándar del termino mentira como criterio último para dirimir qué es y qué no es una mentira no resulta muy prometedor, puesto que no hay un uso robusto que nos permita zanjar la cuestión.

Finalmente, cabe añadir que Tim Kenyon (2003) ha defendido que las mentiras descaradas son en realidad aserciones cínicas y no mentiras. Sin embargo, no todos los ejemplos de mentiras descaradas que hemos visto pueden considerarse aserciones cínicas. En PAREJA, la afirmación de Bruno no es cínica, ni son cínicos los esclavos de ESPARTACO. Sí que hay otros ejemplos, especialmente del estudiante de DECANO, el testigo de FALSO TESTIMONIO o el conductor de SEMÁFORO, que son cínicos en distinto grado, pero el hecho de que sus aserciones sean cínicas tampoco impide que puedan, a su vez, ser mentiras.

Llegamos, pues, a la conclusión parcial de que no puede descartarse sin más que las mentiras descaradas sean mentiras, aunque es

inevitable reconocer su anomalía —no parece que podamos darles una explicación que deje esta anomalía en una mera apariencia inicial—. Esta conclusión apoya la concepción prototípica que propondremos en la sección 4.

Por otro lado, una manera alternativa de responder a la pregunta de si las mentiras descaradas son realmente mentiras es sosteniendo que lo son, en tanto que, contra lo que han supuesto sus partidarios, no dejan de ser engañosas, como ha defendido Jennifer Lackey (2013). Esta posición también nos permitiría vindicar nuestro presupuesto del argumento del capítulo 3.

El argumento de Lackey (2013, 241) parte de la distinción entre dos formas de ser engañoso: intentando causar una falsa creencia en nuestro interlocutor acerca de si p, e intentando ocultar información a nuestro interlocutor acerca de si p. Esta ocultación de información puede concretarse en una ocultación de evidencia con respecto a p [10] . Por otro lado, Lackey distingue entre ocultar y retener información. Lo primero consiste en esconder o mantener en secreto una información, mientras que lo segundo supone meramente no dar una información. Esta distinción es importante porque no toda omisión de información comporta intentar engañar.

De este modo, concluye Lackey (2013, 241-242), el estudiante, aunque no trataría de causar una creencia falsa en el decano, sí que trata de ocultarle la evidencia necesaria para castigarlo, la admisión de la falta. Lo mismo sucedería con los esclavos, que tratan de ocultar la verdadera identidad de Espartaco, y con el testigo, que trata de impedir que el acusado sea declarado culpable en virtud de su testimonio. Todos ellos, aunque no estarían tratando de causar una creencia falsa en los interlocutores, y así no serían engañosos en ese sentido, sí que tratarían de ocultar información, y por lo tanto serían engañosos en el otro sentido. En consecuencia, la definición alternativa que propone Lackey (2013, 237) es esta:

A miente a B si y solo si

(i)A asevera que p a B,

(ii)A cree que p es falsa, y

(iii) A intenta ser engañoso para con B al aseverar p.

Donde engañoso tiene un sentido más amplio que el de CIE, e incluye tanto causar una creencia falsa como ocultar información.

¿Pero en qué sentido están ocultando información? El caso que más convincentemente se acomoda al esquema de Lackey es el de las mentiras de conocimiento, que ejemplifica ESPARTACO. Ciertamente, los esclavos están intentando ocultar la identidad de Espartaco para impedir que Craso sepa quién de todos es Espartaco. Pero es más dudoso que algo parecido pueda decirse de los otros dos casos. ¿Qué puede estar tratando de ocultar el testigo de FALSO TESTIMONIO? No hace ningún intento de esconder que conoce perfectamente los hechos por los que se le pregunta. Podría haber dicho que, aunque todos en la sala puedan creer que conoce perfectamente la evidencia, en realidad no se percató de los hechos, por mucho que lo parezca en el vídeo, o cualquier otro movimiento para poner en duda la calidad de su testimonio. Pero no hace nada de esto. En el caso del estudiante de DECANO, aún es peor, pues, como ha sostenido Fallis (2104, 10), no puede decirse que este trata de ocultar su confesión cuando no ha habido ninguna confesión —el estudiante ha negado haber copiado—. Pero tampoco intenta ocultar que es consciente de haber copiado y de lo que esto supone. Como tampoco en SEMÁFORO pretende el conductor ocultarle al pedigüeño que tiene monedas, sino simplemente rechazar su petición. No trata de cerrar rápidamente el receptáculo donde están las monedas para que el pedigüeño no las vea, si bien esta podría haber sido su opción preferida si hubiese estado en su mano. Aunque esta puede no ser ni la opción preferida, como sucede en PAREJA, pues Bruno opta libremente por la mentira descarada, porque la considera la forma más adecuada de proponer tácitamente dejar atrás el enfado y sus consecuencias, pues es menos costoso emocionalmente para él y también para Marco.

Lackey (2013, 242) considera que se puede tratar de ocultar información, aunque esta información sea de conocimiento común. No hace falta, sostiene, ignorar aquello que me quieren ocultar para

ser víctima de un intento tal de engaño. Sin embargo, esto parece poco razonable. Uno no puede tratar de ocultar información a quien sabe que conoce perfectamente esa información. Stokke (2018, 28-29) ha defendido esta idea apelando a que tener la intención de hacer algo requiere creer que uno (probablemente) lo hará o, más claramente, que uno solo puede intentar hacer algo si cree que puede hacerlo [11] . Y esto parece correcto.

Llegamos, así, a la conclusión de que las mentiras descaradas son mentiras, sin ser engañosas, aunque, precisamente por esto, peculiares. Descartamos, de este modo, dos opciones que en principio serían más beneficiosas para nuestro presupuesto del argumento a favor de CF del capítulo anterior, y la opción que nos queda es restringir nuestro argumento a las mentiras engañosas. Queda así limitado el alcance de nuestro argumento, pero no arbitrariamente. El presupuesto de que mentir es un intento de engaño puede mantenerse como un presupuesto robusto, aunque restringido a las mentiras engañosas, pues estas constituyen el núcleo central de las mentiras; son las mentiras por antonomasia, cabría decir. Que no se trata de una restricción ad hoc se verá más claramente en la sección 5, en la que presentaremos una concepción prototípica de la mentira que sitúa a las mentiras engañosas en un lugar privilegiado. Pero tenemos que mostrar primero los problemas que acarrean las definiciones rebajadas que han propuesto los defensores de las mentiras descaradas.

4. PROBLEMAS DE LAS NUEVAS DEFINICIONES

En esta sección, defenderemos que las nuevas definiciones —que será el nombre con que nos referiremos a las definiciones que prescinden de la intención de engañar, y de ser creído, para dar cabida a las mentiras descaradas— son demasiado inclusivas. (Recordemos que las mentiras descaradas no cumplen la condición de intentar engañar ni la de intentar ser creído, sino solo la de enunciación y la de creencia falsa, y la de falsedad para algunos autores). En particular, el problema reside en que no pueden discriminar entre mentiras engañosas y otros tipos de engaño lingüístico, por cuanto se ven obligados a desatender el mecanismo específico por el que se engaña al mentir. La consecuencia es que sus defensores tienen que aceptar como mentira formas de engaño que intuitivamente no lo parecen o es dudoso que lo sean.

Recordemos el tipo de definición del que hablamos:

NUEVA DEFINICIÓN (GENERAL)

A miente a B si y solo si

(i)A asevera* que p a B

(ii) A cree que p es falsa.

Donde asevera* implica decir y garantizar lo que se dice (Carson), o estar en un contexto de garantía (Saul), o en el contexto en el que está en vigor la primera máxima de cualidad de Grice (Fallis), o aseverar con plausibilidad estrecha (Sorensen), o decir proponiéndolo como base común (Stokke).

Para plantear la objeción de que las nuevas definiciones son

excesivamente inclusivas, nos referiremos a tres tipos de engaño que presentamos en el capítulo primero. El primer tipo es el ejemplificado por la siguiente situación:

MISÁNTROPO

Beau es un misántropo que es consciente de ello y pretende engañar a otras personas haciéndoles creer que es alguien amigable. Para ello les da conversación sobre el tiempo y dice: «¡Está helando aquí!», cuando el frío que hace es evidente para todos que no es ni mucho menos tan intenso.

Estamos, sin duda, ante una falsedad con la que se pretende engañar, pero no de la manera directa típica de la mentira. La misma Saul (2012, 8) considera «incontestable» que Beau no ha mentido, porque «aquello sobre lo que intenta engañar a sus oyentes no tiene relación con lo que dijo». Sin embargo, según las nuevas definiciones sería una mentira. Si para mentir es suficiente con aseverar algo falso, p, que el hablante cree falso (en un contexto de garantía), entonces Beau mentiría en MISÁNTROPO. Resulta especialmente relevante que sea Saul, una defensora de una nueva definición, quien afirme esto, porque contradice el resultado de su propia definición.

Cabe señalar que Saul (2012, 7-8) discute este caso en relación con la necesidad de incluir o no la apostilla de Williams a la cláusula de intentar engañar de las definiciones tradicionales. Según esta apostilla, el mentiroso tiene que intentar engañar sobre el contenido aseverado [12] . Saul defiende que es necesaria para excluir casos como M ISÁNTROPO , sin embargo, cuando más adelante renuncia al intento de engaño como condición necesaria de la mentira (Saul, 2012, 9ss), no tiene en cuenta que esto supone tener que aceptar como mentira un caso que anteriormente había considerado que incontestablemente no era una mentira. Esto no es algo anecdótico, sino que nos parece sintomático del tipo de problema que afrontan las nuevas definiciones. En tanto que prescinden de la condición de intentar engañar, y consecuentemente de sus pormenores, no

pueden discriminar entre mentiras (engañosas) y otros tipos de engaño lingüísticos.

Veámoslo ahora con respecto a las llamadas «mentiras altruistas» de Agustín de Hipona, con las que el hablante quiere hacer creer algo verdadero a su interlocutor, pero, ante la conocida desconfianza de este, le dice lo contrario de lo que quiere que crea. (Que se las haya llamado «mentiras» no debe prejuzgar, aquí tampoco, la cuestión; un nombre neutral podría ser «engaños altruistas». Chisholm y Feehan llaman a este tipo de casos «contraengaños»). Recordemos el ejemplo:

LADRONES

[S]i uno sabe que un camino está asediado por ladrones y teme que vaya por allí una persona cuya salvación le preocupa, y aquel a quien se lo dice sabe por otra parte que no le va a creer si le dice que en ese camino hay ladrones, y, para que no vaya por allí, se determina a decir que allí no hay ladrones con el fin de apartarle de ese camino (Agustín, De mendacio IV, 4).

De modo esquemático, alguien dice algo falso a quien sabe que no confía en él para que, a causa de esta desconfianza, el segundo crea lo contrario de lo que le dice el primero y, por lo tanto, crea algo verdadero. En este tipo de caso, el hablante pone en marcha una estrategia de engaño, pero no diríamos que está mintiendo en sentido estricto, particularmente porque quiere que su interlocutor forme una creencia verdadera sobre lo que dice. Sin embargo, se cumplirían todas las condiciones de la nueva definición —el hablante dice algo falso, que cree falso, en un contexto de garantía — y, consiguientemente, sus defensores tendrían que aceptar que se trata de una mentira [13] .

Otro tipo de engaño que es importante considerar en este contexto son las llamadas desviaciones doxásticas, que ejemplificamos con PROFESOR. Recordémoslo:

PROFESOR

Un profesor ha descubierto que una de sus alumnas, Sara, ha plagiado el trabajo que le ha entregado, pero, por alguna razón, quiere que Sara piense que él no ha descubierto que ha plagiado. Y hablando con Sara sobre los resultados de los trabajos de la clase afirma: «Estoy contento. Ninguno de vosotros ha plagiado los trabajos que me habéis entregado».

El profesor sabe que la alumna no creerá lo que este le ha dicho —que nadie ha plagiado—, pues sabe que ella misma ha plagiado, pero piensa que puede hacerle creer, y es lo que pretende, que él cree —que el profesor cree— que nadie ha plagiado. El hablante ha aseverado algo falso, sabiendo que lo es, con la intención de engañar a su oyente; pero lo que ha querido hacer creer no es lo aseverado (su contenido, p), sino otro contenido distinto (el profesor cree que p).

Que estemos en este caso ante una mentira es algo que intuitivamente es incierto. La definición tradicional, con la apostilla de Williams, no contaría este caso como una mentira. Pero la nueva definición da el resultado contrario: en tanto que el profesor dice algo falso que cree falso en un contexto de garantía, es una mentira. Cabe decir que la definición tradicional también incluiría la desviación doxástica como mentira si se descarta la apostilla de Williams. Y, ciertamente, hay quien rechaza esta apostilla. Pero en su defensa cabe aducir que nos permite caracterizar mejor lo que está típicamente en juego cuando mentimos. De hecho, queda también recogida en la definición de Mahon (SEP, 2015), que afirma que el hablante dice que p, que cree falso, con la intención de que el hablante crea que p es verdadero. Y aún se podría precisar más: el hablante dice que p, que cree falso, con la intención de que el oyente crea que el p es verdadero como consecuencia de hacerle creer que él cree que p [14] .

Esta caracterización de la mentira excluye a la desviación doxástica y las falsedades indirectamente engañosas porque en ellas el

hablante no intenta engañar sobre lo que dice, y a las mentiras altruistas porque en ellas el hablante sencillamente no intenta engañar, hacer creer algo falso —aunque en este caso la creencia verdadera que se trata de producir sí es sobre lo que se dice—. En todos estos casos hay un desajuste entre lo que uno dice y lo que quiere hacer creer que los diferencia de los casos típicos de mentira, en los que el hablante dice que p para que el oyente crea que p por medio de hacer creer al oyente que él cree que p. O, dicho de otro modo, parece natural suponer que las mentiras son intentos de engaño directo, esto es, intentos de engaño en los que el hablante asevera aquello que quiere hacer creer; pero los casos de desviación doxástica son intentos de engaño indirecto, esto es, casos en los que el hablante no asevera aquello que quiere hacer creer, sino que solo lo da a entender de algún modo. Si es plausible suponer que este carácter directo o indirecto de la forma de engaño marca una línea divisoria entre la mentira y otras formas de intento de engaño, entonces los casos de desviación doxástica no deberían considerase mentiras. Si, contra este criterio, se las considera mentiras, entonces habría mentiras que no son directamente engañosas, sino solo indirectamente. (Que la mentira sea directamente engañosa no significa que no pueda ser, al mismo tiempo, indirectamente engañosa. El ejemplo FIESTA 3 del capítulo 1 era de este tipo. Lo atípico es que no sea directamente engañosa).

Fallis (2018, 31-32) ha defendido que, en concreto, las desviaciones doxásticas son mentiras [15] . Su argumento es que estas comparten los rasgos epistémica y moralmente significativos de la mentira engañosa: el hablante trata de hacer creer al oyente que es sincero (que cree lo que dice), lo invita a confiar en su palabra y traiciona esta confianza. Sin embargo, hay otras formas de engaño en las que uno invita a confiar y traiciona al oyente, y en las que trata de fingir que es sincero, sin que sean por ello mentiras. En particular, en el engaño no mendaz también se invita a la confianza del oyente y se la traiciona (insistiremos en esto en el capítulo 7). Por otro lado, si tenemos una noción amplia de sinceridad (como la que defenderemos en el capítulo 5), en el engaño no mendaz también se finge ser sincero sin serlo realmente. En todo caso, esta defensa de este tipo de casos como mentiras se basa, como vemos, en aspectos relativos al tipo de engaño que producen, lo cual es completamente despreciado por las nuevas definiciones.

La consideración que fundamentalmente queremos hacer valer es que las nuevas definiciones, en tanto que renuncian a la condición de intentar engañar (y ser creído) se ven obligadas a aceptar como mentiras los tres tipos de engaño que hemos examinado, cuando no parece que lo sean o es bastante dudoso. En particular, el problema reside en que estas definiciones no pueden discriminar entre los tipos de engaño que proceden según el mecanismo de engaño típico de la mentira y otros tipos, porque no consideran que mentir tenga fundamentalmente que ver con engañar, sea del modo que sea.

Para evitar este resultado, las nuevas definiciones podrían añadir una cláusula que exigiera que, si se da la intención de engañar (y ser creído), sea sobre lo que se dice. Sin embargo, estaríamos ante una solución muy poco elegante. O bien podría trabajarse paralela e independientemente en una definición general, del tipo de las nuevas definiciones, en las que las mentiras descaradas serían la piedra de toque, y en una definición específica para las mentiras engañosas. En concreto, Fallis parece ir en esta dirección al proponer diversas definiciones para la mentira engañosa (véase Fallis, 2010; 2018), además de defender una nueva definición que incluye a las descaradas (Fallis, 2009; 2012). Pero esto también tiene sus problemas. En concreto, Fallis rechaza, por un lado, que un caso como MISÁNTROPO sea una mentira engañosa; pero, al mismo tiempo, su nueva definición lo consideraría una mentira (descarada) en tanto que el hablante asevera lo que no cree (en un contexto donde la primera máxima de calidad está en vigor) [16] . El problema está en que su definición de mentira engañosa (Fallis, 2010, 14; 2018, 38-39) no lo consideraría como tal, pero no porque no sea engañosa, sino por ser una forma de engaño que no califica como mentira, lo cual supone un resultado incoherente imposible de aceptar. (En realidad, Fallis defiende definiciones distintas en uno y otro artículo, pero la predicción es la misma con respecto al caso que estamos considerando).

En todo caso, estas dificultades muestran a las claras que estos teóricos están tratando de agrupar en una definición casos bastante heterogéneos sin que se les cuele nada indeseado. Lo cual debe hacernos sospechar que la mentira engañosa y la mentira descarada no constituyen un fenómeno completamente unitario, hasta el punto de que podría tratarse de dos nociones distintas a las que

hemos dado un mismo nombre —como apuntaban algunos críticos de las mentiras descaradas—. Sin embargo, esta heterogeneidad manifiesta entre las mentiras engañosas y las mentiras descaradas no tiene por qué llevarnos a la conclusión más extrema. Entre ellas parece haber una yuxtaposición suficiente como para hablar de un continuo, sin unos bordes nítidos —tampoco con las formas peculiares de engaño que hemos discutido en esta sección—. Por ello, en la sección siguiente propondremos una caracterización de la mentira que tenga en cuenta la diferencia entre casos centrales y casos periféricos.

5. LA CONCEPCIÓN PROTOTÍPICA

Recordemos que, en el capítulo anterior, presentamos un argumento a favor de la CF como condición necesaria de la mentira a partir de la necesidad de distinguir entre el cumplimiento de la intención de engañar y el de la intención de ser creído. Con él no pretendíamos haber ofrecido razones definitivas para suscribir la CF, sino que la cuestión era, más bien, valorar una desventaja de su exclusión. Pero su inclusión, sin más, también tiene sus problemas: si concluimos que es preferible una concepción de la mentira que exija CF, entonces ni pseudo-José María ni Ibbieta habrían mentido. Habrían intentado mentir, pero sin conseguirlo, porque erróneamente creyeron que no-p cuando es el caso que p. Y esto también choca con ciertas intuiciones. Por lo tanto, no estamos ante una cuestión de sí o no. La cuestión es más compleja.

Si unimos esto al resultado anterior de nuestra discusión de las mentiras descaradas —las cuales nos aparecían como anómalas o marginales con respecto a las engañosas—, la mejor solución parece ser suscribir una concepción prototípica, esto es, una caracterización de la mentira como una categoría que tiene casos prototípicos que reúnen todos los rasgos característicos —que especificaremos a continuación— y que todo hablante competente e informado reconocería como mentira, así como casos no prototípicos, en los que algunos de esos rasgos están ausentes y que resultan más controvertidos.

Nótese que esta propuesta es distinta de la que podríamos llamar concepción plural, que recogería en pie de igualdad los diferentes usos divergentes de ‘mentira’ con respecto a si requiere o no la CF o CIE/ISC u otras. Esta concepción comprendería definiciones específicas independentes, en términos de condiciones necesarias y suficientes, para cada especie de mentira —o subclase dentro del concepto general de mentira—. Un aspecto importante es que, para esta concepción, los diferentes casos de mentira son igualmente representativos de la categoría. Sin embargo, entre el capítulo

anterior y este hemos acumulado muchas razones que nos impelen a priorizar unos tipos de mentiras sobre otros, siendo las mentiras engañosas en las que lo que se dice es falso las más características. La mejor manera de conseguir esto es articulando una concepción prototípica de la mentira.

La concepción prototípica que proponemos no carece de antecedentes. Ya Coleman y Kay (1981) defendieron que el concepto cotidiano de mentira es un concepto prototípico, desde el punto de vista de la investigación lingüística —en concreto para el término inglés, aunque luego Cole (1996) lo aplicó al árabe y Hardin (2010) al español—. En ciencia cognitiva y filosofía experimental, han sido, recientemente, Turri y Turri (2019) quienes han planteado una propuesta de este tipo. En particular, la suya es una propuesta de sistematización de los resultados de sus experimentos sobre cómo responden las personas legas a la pregunta de si cierto personaje de un caso brevemente descrito está mintiendo o no. Sus resultados dan apoyo experimental a que el valor de verdad de lo dicho afecta a la rapidez con la que las personas juzgan si lo que alguien dice es una mentira, a que es más probable que se categoricen enunciados falsos como mentira, que se tiende a no contar como mentiras enunciados verdaderos con motivación engañosa y que las personas infieren que lo que dice un mentiroso es falso. Sin duda, estas respuestas dependen, en unos casos, de la rapidez con que se exige la respuesta, de una inferencia inmediata que luego puede reconsiderarse, apuntan tendencias y probabilidades, pero parece claro que afianzan la idea de que hay un prototipo de mentira —a este respecto, que mentir implica decir algo falso [17] —. Estos experimentos de Turri y Turri, y otros que citan, suponen un apoyo experimental importante para la hipótesis de que el concepto de mentira es un concepto prototípico en el que hay un conjunto de propiedades que fijan una tendencia central, pero no son necesarias para mentir [18] .

No obstante, su propuesta se limita a la distinción entre presuponer o no la falsedad en la mentira, mientras que la nuestra se extiende también a otros rasgos, como el intento de engaño (o de ser creído). Esta extensión de la concepción prototípica a la distinción entre mentiras engañosas y descaradas viene justificada por nuestra discusión anterior, según la cual es previsible que sea más probable

que categoricemos como mentiras a las engañosas, que esto lo hagamos más rápidamente, que en nuestro desarrollo personal debamos aprenderlas antes que las descaradas, y que ello no impide que también podamos considerar mentiras a las descaradas, aunque no cumplan todos los rasgos prototípicos. Ciertamente, no tenemos resultados experimentales que lo avalen, pero parece muy razonable a la luz de todo lo que sabemos. Nuestra propuesta se sitúa en el ámbito del análisis conceptual y no en el ámbito de la filosofía experimental.

En su conjunto, nuestra propuesta mantiene que existe un tipo o núcleo central de mentiras prototípicas que son las que, a grandes rasgos, cumplen las condiciones de la definición tradicional incluida CF, y otras mentiras periféricas que, o bien no cumplen CIE/CISC —las mentiras descaradas—, o bien no cumplen CF —las mentiras verídicas—, o ninguna de las dos —por lo que las mentiras descaradas verídicas son las más raras—.

La lista que proponemos de rasgos prototípicos de la mentira es la siguiente:

RASGOS DE LA MENTIRA PROTOTÍPICA

(i)Enunciación: el hablante enuncia en serio algo a alguien.

(ii)Creencia falsa: el hablante cree que lo que dice es falso.

(iii)Falsedad: lo que se enuncia es falso.

(iv)Intención de ser creído: el enunciado se emite con la intención de que el oyente lo crea.

(v) Intención de engañar: el enunciado se emite con la intención de engañar al oyente sobre lo que se enuncia.

Esta caracterización de la mentira parte, sin duda, de la definición tradicional, pero difiere de ella. Además, puede ser redundante en algún extremo, lo cual no es un problema desde la perspectiva de

los rasgos prototípicos [19] .

En primer lugar, hemos sustituido la condición de enunciación (CE), que introdujimos en el capítulo 1, por una condición más concreta que requiere que el hablante asevere o que haga un enunciado en serio, esto es, que no bromee, sea irónico, etc., y que tenga valor de verdad. Esta formulación debe parecerse a la condición de aseveración de las nuevas definiciones, por el caso de las mentiras descaradas, en las que (iv) y (v) no se darían. Además, queremos recoger nuestras consideraciones del capítulo 2, en el que defendimos que se puede mentir aun sin aseverar.

El rasgo (ii) parece el menos controvertido. Mientras que (iii) equivale a la condición de falsedad que discutimos en el capítulo anterior, que sería un rasgo prototípico, pero estaría ausente en las mentiras verídicas, periféricas.

Finalmente, hemos reformulado la condición de intentar engañar, con (iv) y (v), para recoger las dos intenciones con las que se puede mentir, que nos daban pie a trazar la distinción entre mentiras doxogénicas y falsificadores del capítulo anterior—. En su formulación aceptamos también la apostilla de Williams, útil para excluir ciertas formas de engaño que no son mentiras prototípicas. Además, estas dos condiciones van conectadas típicamente a la intención de que el oyente crea que el hablante cree lo que enuncia y a engañarle sobre que el hablante cree lo que enuncia. Más aún, como dijimos en la sección anterior, típicamente el hablante dice que p, que cree falso, con la intención de que el oyente crea que p es verdadero, y por tanto engañarlo, como consecuencia de hacerle creer, falsamente, que él cree que p.

Hay que reparar en que no estamos ante una definición en términos de condiciones necesarias y suficientes. Al optar por una concepción prototípica, estamos cambiando de alguna manera las reglas del juego. Concebir la mentira de este modo, como cualquier otra cosa, supone abandonar parcialmente la cuestión de si se cumple tal o cual condición para que algo sea una mentira, y aspirar a caracterizar la noción a través de los casos centrales del fenómeno. Esto tiene, además, la importante consecuencia de que es en los casos centrales en los que se pone el foco principal de la teorización, y no en los casos periféricos, que presentan

peculiaridades que, si bien suelen hacerlos particularmente interesantes como piedras de toque, son desviaciones de los primeros y no deberían acaparar el debate. Se trata, en definitiva, de caracterizar la mentira desde lo nuclear del concepto hacia los márgenes.

6. CONCLUSIONES

Entre el capítulo anterior y este hemos tratado de mostrar que hay cierto núcleo privilegiado de mentiras. En el anterior, describimos los usos falsivos y no falsivos de mentira y esgrimimos un argumento conceptual a favor de la condición de falsedad que conectaba la falsedad con la intención de engañar y de ser creído. Por otro lado, la clarificación de la distinción entre la intención de engañar y la intención de ser creído nos dio pie a diferenciar entre dos tipos de mentiras engañosas —falsificadoras y doxogénicas—, según la intención prevalente. En todo caso, nuestro argumento a favor de CF dependía de un presupuesto —que la mentira es una forma de (intento de) engaño— que las mentiras descaradas ponían en cuestión.

En este capítulo, nos hemos ocupado de las mentiras descaradas. Hemos presentado los principales ejemplos y considerado las nuevas definiciones propuestas para integrarlas. Aunque hemos defendido su carácter anómalo, hemos examinado y resistido los argumentos de quienes niegan que sean mentiras, así como la posibilidad de que sean engañosas en alguna medida relevante. Así pues, en relación al presupuesto del argumento a favor de CF, hemos optado por restringir su alcance. En la sección siguiente, hemos defendido que las nuevas definiciones, motivadas por la inclusión de las mentiras descaradas, son excesivamente inclusivas y no pueden excluir formas de engaño que intuitivamente no parecen mentiras.

Todo esto ha motivado la concepción prototípica de la mentira que hemos propuesto en la última sección, que sitúa las mentiras engañosas que cumplen CF en el centro, como prototípicas, y desplaza a los márgenes a las mentiras descaradas y, en menor medida, a las verídicas (que no cumplen CF). Esta concepción nos permite ir más allá del mero análisis en términos de condiciones suficientes y necesarias, para caracterizar la mentira en términos de rasgos típicos. El objetivo no es otro que poder caracterizar la mentira de la manera que arroje más luz sobre el concepto.

En el capítulo siguiente, nos ocuparemos de la conexión entre lo que el hablante cree y lo que dice —y lo que acaba creyendo el oyente— y defenderemos que para ser sincero uno debe guiarse por el compromiso de no emitir enunciados que sabe que pueden generar falsas creencias en el oyente. Pero veremos que la cuestión tiene más miga de lo que parece.

▪

[1] Que las llamemos mentiras no debe entenderse como que prejuzgamos la cuestión de si son mentiras o no, que es, de hecho, lo que vamos a tratar de dirimir.

[2] Otro antecedente, más reciente, es Frege (1892, nota 8), pues concibió las mentiras como aserciones que el hablante cree falsas.

[3] Lackey (2013) clasifica esta mentira como una mentira por coacción (coercion-lie porque es debida a la coacción o amenaza que sufre el hablante.

[4] Quizá sería más adecuado guardar la etiqueta de mentiras por coacción de Lackey para estas mentiras. Por otro lado, son mentiras que parecen guardar una relación estrecha con el llamado bullshit, del que nos ocuparemos en el capítulo 9.

[5] En algunos casos, puede tratarse más bien de una inexactitud en la expresión de algo que uno sí cree que de falsedad manifiesta.

[6] Volveremos a la cuestión de la relación entre sinceridad y cortesía en el capítulo 8.

[7] También Jacques Derrida (1993) ha defendido una concepción de la mentira como violación de una promesa. En su concepción, la mentira es posible porque existe la convención lingüística de que hablar comporta el acto de prometer que lo que uno dice es verdad. Carson (2012) ha señalado la semejanza de esta concepción con la suya.

[8] También Keiser (2016) ha defendido que las mentiras descaradas no pueden ser aseveraciones, y por ello verdaderas mentiras. Para ella, aseverar implica dar a los destinatarios una razón para creer que el hablante cree lo que dice, pero esto no es posible en el caso de las mentiras descaradas. De este modo, el mentiroso descarado está como fuera de la conversación. Véase Marques (2020) para una crítica de Keiser y también de Maitra (2018).

[9] Véase Wiegmann y Meibauer (2019, secc. 2.1.) para un resumen de los experimentos sobre la categorización intuitiva de las mentiras descaradas. La evidencia obtenida es ambivalente, pues, si bien los participantes tienden a considerar mentiras los casos presentados (que cumplen las condiciones de las mentiras descaradas), también tienden a atribuir al hablante la intención de engañar.

[10] Además, ambas cosas son compatibles. De hecho, una forma de ocultar información acerca de si p es causando una creencia falsa acerca de si p .

[11] En concreto, Sotkke se apoya en Mele (2010, 108) y apela a este principio: «Constricción Creencia-Intención: A intenta F solo si A cree que puede F».

[12] Con lo que tenemos (CIE) Condición de intentar engañar: que el enunciado se emita con la intención de engañar sobre el contenido enunciado. Lo mismo cabe aplicar a (CISC) Condición de intentar ser creído: que el enunciado se emita con la intención de que el oyente crea que el enunciado es verdadero.

[13] Los casos en los que alguien afirma algo en lo que estrictamente no cree, para simplificar, podrían también ser un contraejemplo a las nuevas definiciones. Pues quien simplifica dice intencionalmente algo que estrictamente no cree, pero no miente.

[14] También Faulkner (2007, 537) ha insistido en una precisión de este tipo del mecanismo de engaño propio de la mentira.

[15] Tampoco Stokke (2018, 79) tiene inconveniente en considerarlas mentiras. E incluso uno de los autores de este libro cree que lo son.

[16] El ejemplo de Fallis (2010, 7-8) es una variación de F ALSO TESTIMONIO en la que el testigo niega que el acusado fuera el autor del robo a un banco, cuando todos saben que fue él, y trata de engañar indirectamente al acusado y ganarse así su confianza para poder acceder a parte del botín. Se trataría de un caso de mentira descarada engañosa, esto es, un caso en que se miente descaradamente sobre lo que se dice con la intención de engañar, diciendo esto, sobre otra cosa —pero no, propiamente, de una mentira engañosa, en la que uno finge que cree lo que dice—.

[17] Como reconocen Turri y Turri (2019, sec. 7), hay ciertos mecanismos que pueden interferir en los juicios de los participantes en el experimento a la hora de categorizar o no algo como mentira, como son la perspectiva que se adopta (subjetiva u objetiva) o el querer censurar o excusar al sujeto. Esto nos obliga a ser cautos en

la valoración de los datos. Asimismo, existen experimentos de otros autores que apuntan a resultados no falsivos, como vimos en el capítulo anterior.

[18] Los siguientes son rasgos característicos de los conceptos prototípicos. En primer lugar, es más probable que se categoricen los casos prototípicos como miembros de la categoría. En segundo lugar, se categorizan más rápidamente los miembros típicos de la categoría que los atípicos. En tercer lugar, en el desarrollo de una persona se tiende a aprender primero los casos típicos de la categoría que los atípicos. Y, en cuarto lugar, no son necesarios para ser miembro de la categoría todos los rasgos prototípicos. Tomamos de Turri y Turri (2019, sec. 7) esta enumeración sucinta de los rasgos característicos, que ellos elaboran a partir de los principales estudios sobre los conceptos prototípicos.

[19] Según Coleman y Kay (1981, 27-28), el esquema prototípico de la palabra mentira (i) consta de un conjunto finito de propiedades, que funciona como una lista de comprobación; (ii) las propiedades individuales se satisfacen o no, dicotómicamente; (iii) hay grados de pertenencia a la categoría de mentira; (iv) cumplir las diferentes propiedades contribuye al grado de pertenencia; (v) pero no todas las propiedades contribuyen igual al grado de pertenencia, pues las hay más importantes, y (v) no se aplica la idea de condiciones necesarias y suficientes.

CAPÍTULO 5

Sinceridad y creencia

En la formación de nuestras creencias, dependemos inevitablemente unos de otros, pues somos parte de una gran comunidad epistémica en la que desempeñamos el papel tanto de informantes como de informados a través de relaciones de testimonio diversas. Y, por supuesto, esto no afecta solo a nuestras creencias, sino también a nuestras acciones, en tanto que estas dependen de las primeras y su éxito está supeditado, en buena medida, a que aquellas sean verdaderas. Por lo tanto, esta comunidad epistémica, de la que cada uno de nosotros es una pieza, exige una cierta cooperación general, pues, para formarnos creencias a partir de lo que los demás nos dicen, necesitamos poder confiar en su testimonio. Sin embargo, la mentira y la insinceridad, en general, se nos presentan como una amenaza a la función de la comunicación lingüística como medio de transmisión de creencias veraces.

Sin duda, no solo necesitamos informantes sinceros, sino también fiables, en el sentido de que formen sus creencias de un modo correcto, esto es, que tiendan a creer lo verdadero y a no creer lo falso. Bernard Williams (2002) ha considerado que hay dos virtudes básicas de la verdad: la precisión y la sinceridad. La sinceridad se refiere a la transmisión de nuestras creencias; la precisión a la forma en que las adquirimos. Para ser un buen colaborador en la empresa epistémica colectiva, no solo debemos ser sinceros, también debemos formar nuestras creencias de modo fiable, pues, si no, aunque fuéramos sinceros, también podríamos conducir a error a nuestros oyentes. Así que no basta con la disposición a decir lo que realmente se cree —la sinceridad—, sino que hay que tener también la disposición a «adquirir una creencia correcta» y transmitirla de manera fiable (Williams, 2002, 44) [1] .

Con todo, la sinceridad es algo que valoramos mucho y con razón. La cuestión que queremos plantearnos en este capítulo es la de hasta qué punto nuestras palabras han de ser un reflejo fiel de nuestras creencias para ser sinceros. Hemos visto en capítulos anteriores que hay consenso en que una de las condiciones

necesarias para mentir es que aquello que se dice se crea falso. Pero también que, para ser sinceros, no basta con que no digamos lo que creemos falso, pues además de la mentira hay otros tipos de engaño.

No soy sincero si miento, pero tampoco lo soy si afirmo algo que, aunque no creo que sea falso, tampoco lo creo, en el sentido de que ignoro si es verdadero o falso. Supongamos que tienes que ir a un pequeño pueblo la próxima semana y te preocupa si habrá alguna tienda de alimentación. Preguntas a un amigo que es de allí, pero que hace años que no ha vuelto a su pueblo y no sabe si la hay o no. De algún modo, se siente obligado a promocionar su lugar de origen y dice: «Sí, sí que hay tienda». Parece que su aserción no es propiamente una mentira, porque no cree que lo que ha dicho sea falso, pero tampoco consideraremos que haya sido sincero. Ha asegurado que p sin saber si era verdad que p. La sinceridad exige, en realidad, una creencia positiva hacia el contenido aseverado, que se opone a una negativa, como en una mentira, pero también a la ausencia de creencia, como en este caso. Para ser sincero, habrá que creer verdadero lo que se asevera. Pero ¿es esto suficiente? Parece que no, pues sabemos que se puede engañar diciendo algo que se cree verdadero. La sinceridad debe comportar el compromiso de que nuestras palabras no lleven a engaño al oyente.

En este capítulo, defenderemos la tesis de que para ser sincero uno debe guiarse por el compromiso de no emitir enunciados que se creen falsos ni enunciados que se sabe que pueden generar algún tipo de creencia falsa en el oyente. Y abordaremos la cuestión de qué condiciones ha de cumplir una enunciación para ser sincera, según esta caracterización de la sinceridad.

1. CREER Y CREER VERDADERO

Es ilustrativo el contrastaste marcado en la siguiente cita, procedente de un influyente artículo de Jonathan Adler:

> mentir se entiende como aseverar o declarar lo que usted cree que es falso, con la intención de engañar al oyente para que lo crea [...]. Engañar intencionalmente es aseverar o declarar lo que usted cree, con la intención de que el oyente infiera de ello algo falso, que el oyente pasa a creer (Adler, 2018, 301).

Estamos ante una caracterización estándar, según la cual (i) decir lo que se cree es decir algo que se cree verdadero; (ii) decir algo que se cree verdadero no es suficiente para ser sinceros, si por ser sinceros entendemos no ser engañadores —pues es perfectamente posible engañar (intencionadamente) con lo que se cree verdadero —, y, finalmente, (iii) el engaño no mendaz consiste en decir que p (que es verdadero) para que el oyente infiera q (que es falso) — además, generalmente se presupone que q es una implicatura conversacional de p—. Así pues, según esta concepción estándar, mientras que en la mentira se pretende un engaño directo diciendo lo falso, existen otros tipos de engaño en los que el hablante dice algo (que cree) verdadero con la pretensión de que, mediante las implicaturas, el hablante infiera algo falso [2] .

Queremos explorar aquí las condiciones que debe satisfacer una aserción para ser sincera y cuestionar algunos aspectos de esta concepción estándar. En primer lugar, pondremos en cuestión la equivalencia entre creer lo que se dice y creer que lo que se dice es verdadero. No cuestionaremos que, en los casos de engaño sin mentira, lo que se dice es verdadero ni que el hablante cree que lo es, pero sí pondremos en cuestión que lo dicho constituya una

creencia real del hablante o sea un contenido posible de creencia para el oyente a partir del cual infiera un contenido distinto. Esto merecerá una exposición detallada. ¿Cuál debe ser la relación entre nuestras creencias y las palabras que emitimos?

Empecemos por ocuparnos de casos en los que se engaña diciendo algo verdadero y que el hablante cree verdadero, mediante los cuales introduciremos la distinción entre creer que algo es verdadero y creerlo propiamente. Esta distinción será útil para precisar en qué consiste ser sincero. Williams ofrece un caso muy interesante de este tipo de engaños:

CORREO

«Alguien ha estado abriendo tu correo», dice ella amablemente, y tú, confiando en ella, entiendes que no se trataba de ella misma. Si descubres que era ella, tendrás que estar de acuerdo (si bien con los dientes apretados) en que lo que dijo era verdad (Williams, 2002, 96).

Sin duda, hay que reconocer que lo que dijo era estrictamente verdad. Nuestras intuiciones concuerdan plenamente con las de Williams. Ahora bien, ¿es también verdad que la hablante creía realmente lo que dijo?

Debe señalarse algo importante acerca de la naturaleza misma de creer. Es verdad que, en un sentido, hablante y oyente comparten una misma creencia: la creencia de que la oración «Alguien ha estado abriendo tu correo» expresa una proposición verdadera. Pero esto es una especie de metacreencia o creencia sobre el valor de verdad de la aserción. Sin embargo, si hablamos del contenido de la creencia que una y otro tienen de hecho cuando aceptan tal aserción como verdadera, entonces la cosa cambia. Ambos creen «p es verdadera», pero creen que es verdadera por razones diferentes. Para creer que una proposición es verdadera, basta con creer que se da alguno de los posibles estados de cosas que la harían verdadera. Pero si una proposición consiste en —o se individúa por— sus

condiciones de verdad, entonces lo que determina el contenido real de la creencia de alguien son los estados de cosas que considera epistémicamente posibles. De este modo, dos sujetos pueden concordar en creer que es verdad que p, aunque el contenido de sus creencias no coincida con p. Dicho de otro modo, hablante y oyente pueden ambos creer que es verdad que p, aun cuando p no se corresponde con el contenido de la creencia de ninguno de los dos.

En CORREO, la creencia que el oyente ha adquirido y la que tiene la hablante no son exactamente la misma; de hecho, son opuestas. Mientras que la hablante cree que ella y solo ella ha estado abriendo el correo del oyente, el oyente cree que es alguien distinto de la hablante quien ha estado abriendo su correo [3] . Es cierto que la hablante cree que es verdad que alguien ha estado abriendo el correo del oyente, esto es, que la oración «Alguien ha estado abriendo tu correo» es verdadera, o expresa algo verdadero en el contexto en que ha sido emitida. Pero parece más dudoso que la proposición que tal oración expresa se corresponda con el contenido de su creencia.

Si identificamos la proposición con las condiciones de verdad de la emisión —en su contexto [4] —, queda claro que la proposición que constituye la creencia de la hablante es distinta de la proposición expresada por la oración que ha emitido, pues no forma parte de las condiciones de verdad de su creencia que alguien distinto de ella misma haya abierto el correo. Tampoco la creencia del oyente coincide exactamente con la proposición expresada por tal emisión, puesto que el oyente ha descartado al menos uno de los estados de cosas posibles que haría verdadera la emisión —que la hablante misma haya abierto su correo [5] — como un estado de cosas que pueda ser el caso. Imaginemos que, por el contexto, ambos sepan que las únicas personas que hubieran podido abrir el correo, excluyendo al oyente, son: A (la hablante), B, C, D y E. Así, mientras la hablante cree que A y no-(B o C o D o E) ha estado abriendo el correo del oyente, el oyente cree que B o C o D o E y no-A ha estado abriendo su correo. Las circunstancias (o mundos posibles) en que la creencia de uno y otra es verdadera son muy distintas y no coinciden en ninguno de los dos casos con las circunstancias (más amplias) en las que es verdadera la aserción «A o B o C o D o E ha estado abriendo el correo del oyente».

Consideremos este otro caso:

BANCO

Alguien, que no es de la ciudad, me aborda por la calle y me pregunta si sé dónde hay un cajero. Yo sé con toda seguridad que hay uno en la tercera calle a la izquierda, pero opto por decirle: «Hay un cajero en la tercera o cuarta calle a la izquierda».

En este caso, en el que, aun sabiendo que hay un cajero en la tercera calle a la izquierda, digo «hay un cajero en la tercera o cuarta calle a la izquierda», lo que digo es verdad, pero ¿realmente creo lo que digo? Si sé que hay un cajero en la tercera calle a la izquierda y ninguno en la cuarta, ¿puedo creer que hay un cajero, o bien en la tercera, o bien en la cuarta calle a la izquierda? Si la única razón para creer en la verdad de la oración disyuntiva es mi conocimiento de uno de los disjuntos, esto es, que el cajero está en la tercera calle a la izquierda, no puedo aceptar como posibilidades epistémicas —como posibilidades compatibles con lo que sé o creo — que no esté en la tercera calle a la izquierda ni que esté en la cuarta calle a la izquierda, pero tanto una cosa como otra son compatibles con la verdad de la aserción. Para el oyente que se forma la creencia correspondiente con lo que el hablante dice, son posibilidades epistémicas tanto que el cajero esté en la tercera calle a la izquierda como que esté en la cuarta calle a la izquierda.

Si alguien tiene verdaderamente una creencia disyuntiva «p o q», debe poder hacer un silogismo disyuntivo: si llega a creer que no-p inferirá que q. Pero quien cree que es verdad que p o q, sobre la única base de su creencia que p, de la cual ha inferido p o q, no podrá hacer tal silogismo. Imaginemos que creo que he dejado las llaves o bien en la mesilla de noche, o bien en el cajón del mueble de la entrada; si no están en la mesilla, concluiré que están en el cajón del mueble de la entrada. Ahora bien, si, porque estoy convencido de que Carlos tiene un Nissan, infiero —cosa que las reglas de la lógica me permiten— que Carlos tiene un Nissan o tiene un Peugeot —cuando he elegido este segundo disjunto al azar y sin

ninguna evidencia que lo sostenga—, si llego a saber que realmente no tiene un Nissan, no podré concluir que tiene un Peugeot. En cambio, tal inferencia es algo que podría hacer un oyente que me creyera cuando digo que Carlos tiene un Nissan o tiene un Peugeot y no tuviera más evidencias sobre el caso [6] .

En casos como este, hay un sentido importante y, a nuestro modo de ver el único relevante, en el que, aunque creo que lo que digo es verdad, no puedo creer lo que he hecho creer a mi oyente, pues lo que son posibilidades epistémicas para él no lo son para mí. Y a su vez, en tanto que he hecho que creyera que yo no podía ofrecer más información, le he hecho creer que tanto una cosa como la otra eran posibilidades epistémicas para mí.

Podemos concluir, por tanto, que se puede creer que es verdad que p por diversas razones, esto es, teniendo creencias distintas. Por ejemplo, Nicky, Dicky y Ricky pueden creer que es verdad que

(1) uno de los tres será elegido como nuevo encargado,

mientras que cada uno cree que será él mismo quien será elegido. Decir lo que es creencia común de los tres, que (1) es verdad, poco nos revela sobre el contenido real de las creencias que llevan a cada cual a aceptar la verdad de (1). Pues cada uno tiene una creencia que es incompatible con las de los otros dos. Nicky cree que él será elegido encargado y que ni Dicky ni Ricky lo serán. Por su parte, Dicky cree será él el elegido como encargado y que ni Nicky ni Ricky serán elegidos. Y, por último, Ricky cree que lo será él y que ni Nicky ni Dicky serán elegidos encargados. Vemos que creencias con contenidos incompatibles constituyen, así, las diferentes razones por las que los tres comparten la creencia en la verdad de (1). Pero no podemos decir que los tres crean lo mismo.

Cuando JR le pregunta a K si es soltero o casado, quiere saber cuál de las dos cosas es el caso, no si la oración «K es soltero o casado» es verdadera. No podemos decir que quien cree de K que es soltero y quien cree de él que es casado crean lo mismo en tanto que ambos

creen que «K es soltero o casado» es una oración verdadera, o que es verdad que K es soltero o casado. Decir o preguntar si p o q no es lo mismo que preguntar si es verdad que p o q. Ante la pregunta «¿Estudias o trabajas?», la respuesta ha de ser bien «Estudio», o bien «Trabajo». Ante la pregunta «¿Es verdad que estudias o trabajas?», la respuesta sería «Sí», en el caso de que estudie o trabaje, o «No», si ni estudio ni trabajo.

Así pues, vemos ahora más claramente que la sinceridad no puede consistir simplemente en decir algo que se cree verdadero, porque creer que es verdad que p no siempre supone creer que p [7] .

2. IMPRECISIONES Y EQUÍVOCOS

¿Hemos de hacer, por tanto, enunciados que nos aseguren que el oyente adquirirá una creencia con el mismo contenido que la nuestra? Seguramente, esto sería excesivo.

Williams sostiene que la sinceridad «consiste en una disposición a asegurarse que la aserción de uno expresa lo que realmente cree». Y continúa:

¿Cuál es la relación entre las creencias del hablante y las creencias con las que termina el oyente? Si identificamos la creencia que se expresa en la aserción (concedido que el hablante es sincero) con el contenido de la aserción [...], entonces las creencias que adquiere el oyente incluirán ciertamente tal creencia. Pero el hablante tiene creencias que no son expresadas en tal aserción y, además, muy significativamente, el oyente creerá más de lo que ha dicho el hablante (Williams, 2002, 96).

He aquí el modelo clásico que queremos problematizar. En primer lugar, Williams está identificando, en el caso de la aserción sincera, lo dicho por el hablante con lo que (el hablante) cree. Pensemos, de nuevo, en CORREO. Según este modelo, la hablante dice «Alguien ha estado abriendo tu correo», p, y cree que p. A su vez, el oyente, al creer la aserción hecha por el hablante, pasa a creer que p. Además, tal como dibuja el caso Williams, la hablante no solo cree lo que ha dicho, que p —«alguien ha estado abriendo tu correo»—, sino también q —que ella ha estado abriendo el correo del oyente —, que calla. Es decir, según Williams, la hablante cree tanto que (i) A o B o C o D o E ha estado abriendo el correo del oyente (que es lo que ha dicho) como que (ii) A (la propia hablante) y no-(B o C o D o E) ha estado abriendo el correo del oyente (que es lo que no ha

dicho) [8] . A su vez, el oyente cree (i) A o B o C o D o E ha estado abriendo el correo del oyente, e infiere que B o C o D o E y no-A ha estado abriendo su correo.

Es esta imagen a la que nos oponemos. Mantenemos que ni la creencia (de primer orden) de la hablante, ni la que forma el oyente, se corresponde con el contenido de la aserción. En nuestra opinión, lo que ocurre en casos como CORREO se parece más a lo que ocurre en el equívoco como supuesto procedimiento para conducir a error sin mentir, según el análisis que el mismo Williams hace de este.

Williams comenta distintas maneras de evitar mentir que ha tratado la tradición, entre las que se encuentra el equívoco. El objetivo de Williams es cuestionar que tal procedimiento sea efectivamente una forma de engañar sin mentir. El equívoco consiste en usar una oración ambigua que en uno de sus significados expresa una proposición verdadera y en otro —que el hablante espera que sea el único que el oyente capte— una proposición falsa. El ejemplo que ofrece Williams es el siguiente:

EQUÍVOCO

El hablante dice: «El hombre que buscas no ha estado aquí este año», donde «aquí» significaría, en una comprensión natural, esta casa (sentido con el cual lo que dijo es falso), pero podría significar el mismo punto exacto en el que se encuentra el hablante (en cuyo caso lo que dijo es cierto) (Williams, 2002, 103) [9] .

Tenemos, pues, que la oración dicha por el hablante puede significar tanto la proposición (a) como la (b):

(a)«El hombre que buscas no ha estado en esta casa este año».

(b) «El hombre que buscas no ha estado en este mismo punto este año».

Según Williams, si el oyente no sabe qué sentido o referencia se pretendía, no sabe tampoco qué aserción hizo el hablante. Con lo cual, debemos decir que, si aseveró algo tuvo que ser (a), que es falso, pues es lo único que captó el oyente. De hecho, eso es lo que el hablante pretendía que entendiera el oyente. Existiría, advierte Williams, la alternativa de decir que, en realidad, debido a la equivocidad, el hablante no hizo ninguna aserción, sino que solo lo simuló, con lo que no habría mentido. Pero, entonces, si mediante el equívoco se evita la mentira porque el hablante no asevera nada en absoluto, ¿por qué quien usa este ardid se preocupa tanto porque la alternativa (b) sea verdadera?

Bien, es verdad que podemos elegir distintos enunciados para comunicar una misma creencia, como «Mi amigo Juan tiene un piano», «Un amigo mío tiene un piano», etc., según el contexto y aquello que los implicados en una conversación aceptan [10] . Por otra parte, la misma aserción puede ser el vehículo de expresión de creencias distintas. «Alguien ha estado abriendo tu correo» es verdadera y, en consecuencia, lo es tanto si quien la dice cree (a') como si cree (b'), entre otras proposiciones posibles:

(a')«Yo he estado abriendo tu correo».

(b') «Alguien que no soy yo ha estado abriendo tu correo».

En este caso, la aserción expresa, ciertamente, una proposición verdadera: que alguien, sea quien sea, ha estado abriendo el correo del oyente. El problema es que el hablante sabe que el oyente la interpretará como expresando (b') y que la posibilidad (a') ni se le ocurrirá. La interpretación verdadera permanecerá oculta para el oyente y la interpretación obvia, la única que captará, es falsa. No hay, pues, tanta diferencia entre este tipo de engaño y el equívoco. El hecho de que lo dicho sea literalmente verdadero no es tan relevante cuando se sabe que será un sentido que el oyente no advertirá. Por ejemplo, como hemos dicho, que el mismo oyente ha

estado abriendo su correo es una de las condiciones de verdad de «Alguien ha estado abriendo tu correo», pero es más que probable que el oyente no repare en absoluto en ello. Una vez más, si representamos las condiciones de verdad de lo dicho —obviando la referencia posible al oyente— como que A (la hablante) o B o C o D o E ha abierto el correo del oyente, lo que interpretará el oyente es que lo que la hablante dice es que B o C o D o E ha estado abriendo su correo.

Esto nos lleva a cuestionar, pues, que en los casos de engaño no mendaz —de inducción al error— la creencia falsa que forma el oyente es siempre el resultado de una inferencia no automática. Si estamos en lo cierto, el mecanismo no es siempre el de enunciar algo verdadero, p, que el oyente capta y a partir de lo cual extrae inferencialmente la implicatura q, que es falsa.

Pero queremos cuestionar esta concepción estándar del engaño no mendaz también por lo siguiente. En ella se ofrece una imagen del oyente como alguien que es activo y no meramente pasivo, alguien que puede decidir ir o no más allá del significado convencional de las palabras emitidas por el hablante. Como decimos, se representa aquí al oyente como alguien que es perfectamente consciente del significado literal de las palabras del hablante y que tiene control sobre la aceptación o no de las implicaturas de lo dicho. Pero tal como hemos venido mostrando, este no es el caso en todos los tipos de engaño sin Mentira.

A menudo, el oyente no advertirá algunas de las posibilidades que la aserción incluye y mucho menos será capaz de pensar en la posibilidad que constituye realmente la condición de verdad de la creencia del hablante. En algunos casos al menos, al oyente se le impone (dadas las circunstancias de la emisión) una interpretación, y a menudo es incapaz de darse cuenta de que la creencia que ha formado tiene unas condiciones de verdad distintas de las condiciones de verdad de la aserción. Mucho menos es capaz de pensar que su creencia es incompatible con la creencia del hablante que ha motivado tal aserción, pues hay una interpretación posible de lo dicho (la verdadera) que —como en el caso del equívoco— permanece oculta al oyente. Por lo tanto, no es verdad, o no es tan claramente verdad, que en el engaño no mendaz se deje al oyente

mayor libertad de creer (lo falso) que en la mentira, como se ha defendido a menudo.

En el capítulo 7, volveremos a esto en el contexto de la asimetría moral entre mentir y engañar no mendazmente. Una cuestión pendiente es la de si influye en la responsabilidad del oyente que el engaño se produzca de la primera manera —en la que es el oyente quien extrae de la implicatura— o de la segunda —en la que se le impone la interpretación—.

3. TRANSMISIÓN DE CREENCIAS

Volvamos ahora a la pregunta sobre cuál debe ser la relación entre las creencias del hablante y las creencias con las que termina el oyente. O, mejor aún, ¿cuál debe ser la relación entre la creencia del hablante, la aserción y la creencia que adquirirá el oyente?

Parece claro que las condiciones de verdad de la creencia del hablante no tienen por qué coincidir siempre con las condiciones de verdad de la creencia que se sabe formará o se pretende que forme el oyente. El contenido de una creencia y otra pueden ser distintos, sin que por ello se produzca engaño alguno. A menudo, el primer contenido —el de la creencia del hablante— será más determinado que el segundo —el de la creencia del oyente—. Entre las creencias del hablante y el oyente habrá la mediación de un enunciado; un enunciado que, como hemos visto, no siempre expresa una proposición con las mismas condiciones de verdad de la creencia del hablante ni las de la creencia que adquirirá el oyente. Entre otras cosas, porque el oyente —si acepta lo que se le dice— ha de hacer casar esta información con el resto de sus creencias. El siguiente ejemplo, al que nos referiremos como PIANO, nos ayudará a ilustrar lo que queremos decir.

Imaginemos que, en el transcurso de una conversación, H comenta a O que un amigo suyo tiene un piano. La creencia que ha servido de base para tal aserción es mucho más concreta que la aserción misma. La aserción es general; es verdadera si alguno de los amigos de H, no importa quién, tiene un piano. En la creencia de H, ese amigo es alguien en particular, digamos Juan. El hecho de que el hablante diga «un amigo» y no «Juan» o «mi amigo Juan» se deberá, normalmente, a que sabe que O no conoce a Juan y que es irrelevante para el caso qué amigo suyo posea el piano, por lo que no sería pertinente referirse a ese amigo por su nombre o concretar más la información. Con «un amigo mío» basta. En este caso, la creencia que O adquiere tiene un contenido mucho más próximo al del enunciado emitido que el de la creencia que ha hecho que H lo

profiriera. El enunciado es verdadero si un amigo de H, sea el que sea, tiene un piano. Y es el caso que O cree que un amigo u otro de H tiene un piano.

¿Cuál es la diferencia entre este caso y los anteriores, en los que se inducía a engaño? En este caso, tanto H como O pueden responder a la pregunta de si un amigo de H tiene un piano, pero solo H puede contestar a la pregunta sobre qué amigo de H es el que tiene el piano. Sin embargo, a diferencia de la informante en CORREO, H no está haciendo creer a O que puede descartar alguna de las respuestas posibles a la pregunta acerca de cuál es el amigo de H que tiene un piano. En CORREO, la hablante hacía creer al oyente que este podía descartarla a ella como respuesta a la pregunta sobre quién había estado abriendo el correo del hablante. Ahora H no está haciendo suponer a O que no puede concretar más la información. (En esto también contrasta con el caso BANCO). La creencia de H —un amigo en concreto, Juan, tiene un piano— implica la de O —que hay alguien que es amigo de H y tiene un piano—. No entran en contradicción, como ocurría en CORREO. En ese caso, tanto la creencia de la hablante —«Yo y solo yo he estado abriendo tu correo»— como la del oyente —«Alguien distinto de la hablante ha estado abriendo mi correo»— implicaban la verdad de la aserción —«alguien ha estado abriendo el correo del oyente»—, pero la verdad de la creencia de la hablante implicaba la falsedad de la del oyente y, a la inversa, si fuera el caso, la verdad de la creencia del oyente implicaría la falsedad de la de la hablante.

Hemos visto que, según el análisis tradicional, lo que ocurre en estos casos es que se le dice al oyente algo que es verdadero (p) que él creerá y a partir de lo cual inferirá algo distinto (q) que es falso. Esto puede ser así en casos como el de FIESTA, que vimos en el capítulo 1, que decía así:

FIESTA

Roberto invita a Alicia a su fiesta de cumpleaños, que será mañana por la tarde, pero a Alicia no le apetece asistir y, aprovechando que tiene un examen mañana, aunque es por la mañana, le dice: «Mañana tengo un examen».

Aquí, claramente, se cumple el esquema que según muchos autores se da en el engaño no mendaz. El oyente Roberto ha inferido, mediante la derivación a partir de la implicatura conversacional, algo distinto de lo aseverado: que la hablante, Alicia, tiene un examen mañana por la tarde y que es esta la razón por la que no puede asistir a su fiesta de cumpleaños. Y estas inferencias vienen exigidas por el hecho de que la aserción que se ofrece ante la pregunta de Roberto no es una respuesta directa a esta.

Reconstruyamos el intercambio lingüístico:

(2)Roberto: «¿Vendrás a mi fiesta de cumpleaños?»

Alicia: «Mañana tengo un examen».

¿Cuál es la conexión entre que tenga examen mañana y si va a ir o no a la fiesta? Bien, para construir la conexión, Roberto tiene que inferir algo que va más allá de lo que estrictamente ha dicho Alicia, pues, si no, no parece que lo dicho por esta cumpla con la máxima griceana de relevancia. Si, después de su conversación con Alicia, preguntamos a Roberto si Alicia irá a su fiesta es muy probable que responda algo así como: «No, tiene examen».

Sin duda, hay muchos casos de este tipo; casos en los que claramente se explotan las máximas conversacionales para producir implicaturas a través de las cuales el oyente captará, como aquello que se le está comunicando, algo distinto de lo aseverado. Pero lo que queremos resaltar es que este no es el modelo único de engaño no mendaz, puesto que la distancia entre lo dicho y lo que se le hace creer al oyente puede variar mucho. En concreto, el ejemplo CORREO no parece corresponderse con ese modelo estándar. En este último caso, lo que pasa es más bien que el oyente, aunque cree que es verdad que p, no cree que p, sino que interpreta lo dicho como q. En CORREO, el oyente no cree que A o B o C o D o E haya estado abriendo su correo (p), sino que B o C o D o E y no-A ha

estado abriendo su correo (q). Lo que ocurre es que interpreta la aserción p como expresando q. El sentido en el que podría haber aquí una inferencia es muy débil [11] . Se trata de un sentido más próximo a interpretación inmediata que hace posible que el oyente no sea consciente de estar infiriendo, ni tampoco muy consciente de qué es exactamente lo aseverado. Lo que entiende el oyente no descansa en lo aseverado del modo en que lo hacía Roberto en F IESTA . Solo si descubre el engaño —y cuando lo descubra— será consciente de que ha ido más allá del sentido literal de la aserción.

Ciertamente, las palabras dichas por la hablante no significan que no haya sido ella quien ha estado abriendo el correo del oyente, pero costaría mucho más esfuerzo reflexivo considerar tal posibilidad que excluirla. Digamos que a menudo lo que cuesta verdadero esfuerzo y reflexión es descubrir lo que se dice literalmente, y que lo que se comunica (pragmáticamente) es más inmediatamente accesible (en el sentido de involucrar menos reflexión). Forma parte del significado de lo dicho que el oyente mismo —ya no solo la hablante— puede ser quien ha estado abriendo su correo, como de hecho ha estado haciendo, pero es muy difícil interpretar la aserción de la hablante como queriendo referirse al mismo oyente o a sí misma.

Se puede decir que, en realidad, la implicatura de que no es ella misma quien ha abierto el correo se produce por la violación flagrante de la máxima de cantidad de la información, pues «Yo he estado abriendo tu correo» sería mucho más informativa. Pero en este caso es difícil pensar que el oyente es consciente del contenido real de la emisión —que A o B o C o D o E ha estado abriendo su correo— y que a partir de ahí infiere la implicatura. Más bien parece que solo es consciente de lo que se comunica: que B o C o D o E y no-A ha estado abriendo su correo.

En cualquier caso, sea la creencia adquirida por el oyente el resultado de una inferencia o no, es su contenido lo que resulta razonable, natural, creer. Creer otra cosa en tales circunstancias —como que la hablante se refiere a sí misma o al oyente— sería poco razonable. Y solo en circunstancias muy especiales de desconfianza podría alguien pensar algo así.

El caso BANCO es distinto. El oyente puede creer perfectamente lo

aseverado porque pensará que el hablante menciona dos posibles calles en las que puede estar el cajero debido a que no sabe exactamente en cuál de las dos está —dado que no quiere incumplir la segunda máxima de calidad de la información, que prohíbe decir aquello para lo que se carece de evidencia suficiente—. Si dispusiera de más información tendría que darla para no incumplir la máxima de cantidad de la información que insta a dar tanta información como sea necesario.

4. VARIEDADES DE LA INSINCERIDAD

Vemos, pues, que podemos engañar sin mentir al menos de dos modos distintos —pero no solo dos— que se pueden producir diciendo algo que se cree verdadero, pero que no coincide en su contenido con lo que se cree realmente. Por otra parte, también pueden ser distintos los objetos del engaño. Podemos engañar sobre el mundo, sobre cuál es el estado de cosas real (el hecho), como en CORREO, y también podemos engañar sobre nuestro estado epistémico, sobre lo que sabemos realmente, sobre cuánta información, o cuánta certeza, tenemos sobre aquello que aseveramos.

Comentando CORREO, Williams afirma:

> Aunque ella no mintió, es posible que no quieras confiar en ella de nuevo. Así que si la [s]inceridad es la confianza en el habla, parece que debe ser más de lo que pensamos que era [...]. La confiabilidad es más que evitar mentir, y si queremos que la sinceridad sea la virtud de la confiabilidad en el habla, debe haber algo más que decir al respecto. Tenemos que preguntarnos qué creencias, y cuántas de sus creencias, se puede esperar que uno exprese en una situación dada (Williams, 2002, 97).

Pues bien, ya hemos visto que, para ser sincero, no es necesario que uno tenga que hacer una aserción que tenga exactamente las mismas condiciones de verdad que su creencia; a menudo basta con que sea implicada por aquella, aunque sus condiciones de verdad sean menos determinadas (recordemos PIANO). La concreción que debe tener nuestra aserción variará según el contexto, según lo que sea la base común (stalnakeriana) entre hablante y oyente. Pero generalmente sabemos cuánta información han de contener nuestras

aserciones según el contexto en que se hacen. Por eso, podemos servirnos de este conocimiento para inducir a engaño. ¿En qué ha de consistir, por tanto, la sinceridad? ¿A qué estamos obligados en tanto que informantes en condiciones normales?

Según estamos viendo, las fronteras entre la mentira y el mero engaño (o su relevancia) no eran exactamente las que parecían. Cierto es que, en casos como CORREO, lo que se dice es verdadero, pero es más dudoso que sea una expresión genuina de la creencia del hablante. También hemos cuestionado que, como dice Williams, «Si identificamos la creencia que se expresa en la aserción [...] con el contenido de la aserción [...] entonces las creencias que el oyente adquiere ciertamente incluirán esa creencia» (2002, 96). Hemos negado que en casos como CORREO el oyente adquiera una creencia que se corresponde con el contenido de la aserción más otra creencia distinta que infiere de la primera. Hemos mantenido que, en casos como este, el oyente no repara (normalmente) en el contenido real de la aserción. No estamos negando, entiéndase bien, que la aserción no tenga unas condiciones de verdad claras; no pretendemos mantener que sea dudoso si es verdadera o falsa, o que pueda significar cosas distintas meramente en función de las creencias del hablante. «Alguien está abriendo el correo del oyente» es verdadera si alguien lo ha estado abriendo, con independencia de quién crea cada uno que es. La aserción tiene las condiciones de verdad determinadas por el significado convencional de sus componentes lingüísticos y por el contexto de emisión [12] , pero puede ser vehículo de creencias distintas.

Ya hemos dicho que no todos los casos de engaño sin mentir sobre cómo son las cosas son de este tipo, pues puede que a veces el oyente crea realmente el contenido aseverado y además infiera algo falso (FIESTA). Pero, en cualquier caso, hemos mostrado que tampoco es tan obvio que en todos los casos de supuesto engaño sin mentira el oyente haga una inferencia como la que los teóricos del caso han supuesto. No parece, pues, que el engaño no mendaz sea siempre tan distinto de la mentira ni tan indirecto como se ha mantenido tradicionalmente [13] .

Podemos convenir, pues, que ser sincero excluye, en primer lugar, decir lo que se cree falso, pero también lo que ni se cree verdadero

ni se cree falso. E incluye decir lo que se cree verdadero, aunque lo que se cree verdadero no tiene por qué coincidir con lo que se cree, según la distinción defendida. Ser sincero consiste en no decir nada que se crea falso ni tampoco decir algo que previsiblemente cause que el oyente adquiera una creencia falsa o confirme una creencia falsa que ya tenía.

Queda por examinar la importancia que tiene, para valorar la sinceridad del hablante, sobre qué verse la creencia que formará el oyente: si solo sobre cómo son las cosas —los hechos— o también sobre el estado epistémico del hablante. Volvamos al caso BANCO y consideremos la diversidad de cosas que puedo contestar ante la pregunta de si sé dónde hay un cajero automático que me hace por la calle alguien que visita la ciudad por primera vez y necesita sacar dinero. Recuérdese que sé que hay un cajero en la tercera calle a la izquierda.

(i)«Hay un cajero en la cuarta calle a la izquierda».

(ii)«Hay un cajero en la tercera calle a la izquierda».

(iii)«Creo que hay un cajero en la tercera calle a la izquierda, pero no estoy seguro».

(iv) «No lo sé».

Si digo (i) estoy, sin duda, mintiendo. Si digo (ii) estoy haciendo, en circunstancias normales, una aseveración sincera. (Ahora bien, en el caso de que, sabiendo que hay allí un cajero, me haya enterado que esa semana están haciendo reformas y estará cerrado al público, mis palabras resultarán engañosas, porque no doy toda la información necesaria de la que dispongo). Con el resto de opciones induzco a cierto engaño y, de acuerdo con la caracterización que hemos ofrecido, son insinceras. (iii) y (iv) podrían incluso considerarse mentiras; más (iv) que (iii).

Puede haber quien considere que (iii) y (iv) son permisibles, e

incluso aconsejables en ciertas circunstancias, aun cuando supongan decir menos de aquello para lo que disponemos de evidencia suficiente. No obstante, que puedan ser permisibles, e incluso aconsejables, no excluye que sean formas de insinceridad. La sinceridad no tiene por qué primar siempre con respecto a aquello que hay que hacer. Nos ocuparemos de esto en el capítulo 8, en el que también incidiremos en la delgada línea que a veces separa la sinceridad de la insinceridad.

Si realmente no estoy del todo seguro de que el cajero esté en la tercera calle a la izquierda, en lugar de (ii) la sinceridad exige decir (iii) para no violar la segunda máxima de cualidad de Grice. Cuando uno no está del todo seguro, más vale advertirlo mediante expresiones de cautela, como «creo», «me parece», etc. La máxima sería que no debo decir aquello para lo que no tengo evidencia suficiente, al menos no sin advertirlo, pero tampoco dejar de decir aquello para lo que sí tengo cierta evidencia, sin advertir cuánta —como en el caso anterior—. Vemos que otra forma de insinceridad destacada es la de omitir información relevante.

Cuán exigentes hemos de ser con respecto a la exactitud de la creencia que se formará el oyente en relación con el contenido proposicional de la creencia del hablante es algo que depende del contexto y de los sujetos implicados. Si bien es razonable exigir que nos aseguremos que nuestro enunciado exprese el mismo contenido proposicional que nuestra creencia y que este sea el contenido proposicional que capte el oyente, con el caso PIANO mostramos que pedir una gran exactitud puede ser excesivo y, a menudo, imposible o altamente inoperativo.

Finalmente, hay otros casos en los que la insinceridad versa sobre estados mentales no epistémicos del hablante. Consideremos la siguiente conversación:

(3)Madre: «¡Qué poco interés tienes en venir a verme!».

Hijo: «¡No, mamá!» (cuando sabe que la apreciación es correcta).

Esta es una respuesta insincera, aunque parece beneficiosa si viene motivada por el propósito de cambiar cosas para hacer crecer ese interés, cuando uno cree que debería tenerlo. Nos ocuparemos de este tipo de cuestiones en el capítulo siguiente y el 8.

5. CONCLUSIÓN

En este capítulo hemos explorado en qué consiste ser sincero. Hemos defendido, en primer lugar, que existe una diferencia entre creer algo y creer que algo es verdad, en tanto que no siempre creer que es verdad que p implica creer que p. Esto es relevante por el hecho de que es posible elegir un enunciado que se cree verdadero para comunicar una falsedad. Es decir, es posible elegir un enunciado que tanto el hablante como el oyente creerán verdadero, pero que a su vez no responderá al contenido real de la creencia ni del hablante ni del oyente, y tal que la verdad de una de estas creencias supone la falsedad de la otra. Se trata de un enunciado p, tal que es verdadero tanto si lo es q —la creencia del hablante— como si lo es r —la creencia que adquirirá el oyente—, pero tal que la verdad de la creencia del hablante implica la falsedad de la creencia del oyente.

Hemos defendido que el engaño que se genera mediante la emisión de enunciados verdaderos no siempre se produce de la manera en que la concepción estándar de los engaños no mendaces afirma que se producen. Según esta concepción, el hablante hace el enunciado p, cuyo contenido proposicional es captado por el hablante y a partir del cual el oyente infiere q, que era una implicatura conversacional de p. A menudo ocurre que el enunciado p es interpretado por el oyente como q, sin que este sea consciente de las condiciones de verdad reales del enunciado. En este sentido, hay una mayor semejanza con el engaño que se genera mediante el equívoco que con el que se produce por la derivación de implicaturas.

Sin embargo, no defendemos que, para ser sincero, el enunciado emitido por el hablante haya de tener exactamente las mismas condiciones de verdad que la creencia del hablante. Ello resultaría excesivo y quizá imposible. Tal vez impediría la comunicación. Pero hemos defendido que la sinceridad exige no solo decir lo que se cree, sino también que con el enunciado que emite el hablante no

induzca conscientemente al oyente a adquirir (o reforzar) una creencia falsa.

En los capítulos que siguen examinaremos la mentira y el engaño desde un punto de vista moral. En particular, en el capítulo 6, nos preguntaremos qué hace que mentir esté prima facie mal, y en el capítulo 7 confrontaremos la idea de que engañar mintiendo es moralmente peor que engañar sin mentir. En el capítulo 8, retomaremos la cuestión de la sinceridad, en conexión con la confianza interpersonal, y defenderemos que la segunda no siempre exige la primera.

■

[1] Aunque presupuesto, no nos ocuparemos directamente de este segundo aspecto.

[2] Recuérdese la distinción entre engaño directo , en el que el hablante dice que p para engañar con respecto a p, y engaño indirecto, en el que el hablante comunica que p, sin decir que p, para engañar con respecto a p . Véase Stokke (2018, 78) para una exposición más formalizada de esta distinción.

[3] Y alguien distinto de él mismo. En un caso extremo, la hablante podría haber dicho esto al oyente simplemente para gastarle una broma. Estaría haciendo que se preocupara por averiguar quién ha estado abriendo su correo y, después de hacerle sufrir un tiempo, decirle con una sonrisa: «Sí, alguien ha estado abriendo tu correo; tú mismo».

[4] Es el contexto el que ayuda a fijar el dominio de cuantificación. «Alguien», en tal contexto, parece que debe tener como dominio algún compañero o compañera de trabajo.

[5] También ha descartado que la hablante se pueda estar refiriendo a él mismo (el oyente). Pero dejaremos ahora esto a un lado por simplificar.

[6] Para un desarrollo más en profundidad de estas cuestiones, véase Grimaltos y Hookway (1995), Grimaltos y Moya (1997), Moya y Grimaltos (2013) y Grimaltos (1999; 2012).

[7] Y no solo porque, como sabemos, podemos engañar diciendo algo verdadero, como en F IESTA , sino por esta otra razón que hemos expuesto, que no se ha tenido en cuenta en la bibliografía.

[8] Pero, según lo que nosotros defendemos, no puede creer ambas cosas a la vez, pues una es incompatible con la otra. Si cree que solo ella ha estado abriendo el correo, no puede creer que alguien distinto de ella misma puede ser quien haya estado abriendo el correo.

[9] Este caso se parece al ejemplo de Raimundo de Peñafort, que proponía contestar a quien preguntaba por el paradero de un inocente diciendo «Non est hic», que, puesto que est es la tercera persona del singular tanto del verbo ser como del verbo comer, podría significar tanto «No está aquí» como «No come aquí», siendo esto último verdadero. Véase Jonsen y Toulmin (1988, 197).

[10] Una manera más técnica de decir esto es mediante la idea de «base común» de Robert Stalnaker: «Es base común [common ground] que p en un grupo, si todos los miembros aceptan (para el propósito de la conversación) que p, y todos creen que todos aceptan que p, y todos creen que todos creen que todos aceptan que

p etc.» (Stalnaker, 2002, 716).

[11] O también podría entenderse al revés. Para Bach y Harnish (1979, cap. 1), entender el sentido literal de una emisión ya involucra procesos del mismo tipo que la comprensión de emisiones no literales e implicaturas, con lo que averiguar lo que un hablante quiere decir sería siempre una cuestión de inferencia.

[12] Con las salvedades que hemos tratado en el capítulo 2.

[13] Volveremos a esto en el capítulo 7, en el que abordaremos la supuesta distinción moral entre la mentira y el engaño no mendaz.

CAPÍTULO 6

¿Qué hay de malo en mentir?

Señalamos en el capítulo 1 que la mentira es un concepto moral que desempeña un papel destacado en la regulación social de la conducta de las personas. Mentir, como querer engañar en general, es un acto que se nos presenta como prima facie censurable, si bien sus críticos más acérrimos consideran que la mentira no solo es censurable en tanto que intento de engaño, sino también por el hecho de que supone decir algo (que se cree) falso intencionalmente. En este capítulo y en el siguiente, nos ocuparemos directamente de la consideración moral de la mentira. En concreto, en el presente capítulo daremos respuesta a dos cuestiones fundamentales: (i) ¿la mentira es siempre mala?, y (ii) ¿por qué es mala la mentira? Mientras que, en el capítulo siguiente, abordaremos la cuestión complementaria de si hay una asimetría moral entre la mentira y otras formas de engaño.

A continuación, veremos que existe una larga tradición de pensamiento moral que considera execrable la mentira. Examinaremos sus razones para prohibir absolutamente la mentira y las contrastaremos con las de otras posiciones más moderadas. Podemos adelantar que rechazaremos que haya ningún argumento convincente a favor de (i) que la mentira es siempre mala y (ii) que haya un mal específico y único que se haga al mentir. Defenderemos que la mentira es mala por la misma razón que lo son otras formas de engaño, a saber, por el daño injustificado que puede producir en nuestros interlocutores y en nosotros mismos. Nos ocuparemos también de caracterizar qué tipos de daño pueden producir la mentira y el engaño, y veremos cómo cabe valorar la mentira descarada, en tanto que no constituye un intento de engaño.

1. LA PROHIBICIÓN ABSOLUTA DE MENTIR

Que mentir está prima facie mal parece una idea razonable. Más curiosa es la inquina contra la mentira que encontramos en la historia del pensamiento. Resultan significativas estas palabras al respecto de Michel de Montaigne:

> Es a la verdad la mentira un vicio maldito. No somos hombres ni estamos ligados los unos a los otros más que por la palabra. Si conociéramos todo su horror y trascendencia, la perseguiríamos a sangre y fuego, con mucho mayor motivo que otros pecados (Montaigne, «De los mentirosos», 24).

En la misma línea, Tomás de Aquino considera la mentira el primero de los vicios (Suma teológica, II-II, q 110). Y Agustín de Hipona sostiene que «la mentira es una iniquidad» y que «la boca que miente no mata al cuerpo, sino al alma». «Por tanto, como mintiendo se pierde la vida eterna, nunca se ha de mentir para salvar la vida temporal de nadie» (De mendacio, VI). Por su parte, Immanuel Kant señala con aprobación que en la Biblia el primer crimen por el que entró el mal en el mundo no fue el fratricidio de Caín, sino la mentira, «porque la propia naturaleza humana se rebela contra este crimen» (MS 429).

Une a estos pensadores la condena sin paliativos de la mentira: nunca está permitido mentir, ni siquiera en aquellas situaciones extremas en las que está en juego nuestra vida o la de otra persona [1]. De hecho, un problema importante al que se enfrenta la prohibición absoluta de mentir es qué hacer en los casos en los que alguien nos fuerza a contestar y la respuesta verdadera es algo que no queremos, no podemos o no debemos dar. Especialmente dramática era la situación de aquellos sacerdotes cristianos que eran

perseguidos y se enfrentaban al dilema de, o bien confesar y convertirse en mártires, o bien pecar mortalmente; renunciar a la vida temporal o perder la vida eterna, en el contraste anterior de Agustín. Para afrontar estas situaciones, se desarrolló una complejísima casuística en la que están permitidas maniobras de diverso tipo, siempre que se evite mentir, esto es, decir intencionalmente lo que se cree falso. Sin duda, esto obliga a aguzar el ingenio. Es conocido el siguiente caso de Atanasio de Alejandría:

ATANASIO

Los perseguidores de Atanasio se aproximaron a él cuando este remaba disfrazado de mendigo en un bote y le preguntaron:

(1)Perseguidor: «¿Dónde está el traidor Atanasio?».

Atanasio: «No está lejos de aquí».

También se muestra ingenioso Raimundo de Peñafort en su juego con la ambigüedad de la forma latina «est» al contestar «Non est hic» a la pregunta por el paradero de un inocente [2] .

A estas maniobras cabe añadir otras, como esquivar la pregunta que se nos hace fingiendo que la hemos entendido de otro modo; guardar silencio, aunque esto a veces es una confesión por omisión; o incluso recurrir a la llamada reserva mental, que consiste en completar la aserción oralmente expresada —«No soy sacerdote»— solo mentalmente —«del templo de Zeus»— para que sea verdadera en su conjunto sin tener que confesar ante los interlocutores [3] . En definitiva, en tales ocasiones la alternativa permisible, dadas las circunstancias, sería encontrar alguna forma de engaño indirecto que no implique decir lo que no se cree.

Pero ¿por qué este empeño en evitar la mentira, aun a costa de recurrir a otras formas de engaño? ¿Qué hace específicamente mala la mentira? Desde el punto de vista teológico, la motivación parece clara. La mentira es una ofensa a la verdad y, en tanto que la

verdad es la ley de Dios, es una ofensa a Dios [4] . Pero, si prescindimos de Dios, llegar a una versión laica no es tan difícil: la mentira es una ofensa a la verdad. Esta idea ha sido defendida por diversas razones; una es específicamente lingüística. Ya Tomás de Aquino consideraba que

la mentira es mala por naturaleza, por ser un acto que recae sobre materia indebida, pues siendo las palabras signos naturales de las ideas, es antinatural e indebido significar con palabras lo que no se piensa (Suma Teológica, II-II, q 110, 3).

Decir en serio lo que no se cree es ir contra la naturaleza del lenguaje, en tanto que las palabras son signos naturales de las ideas. El mentiroso usa indebidamente el lenguaje, pervirtiendo así su función comunicativa.

En términos contemporáneos, pero en la misma línea, podemos decir que mentir supondría incumplir la norma que gobierna nuestras aseveraciones, que es decir solo lo que se cree verdadero o se sabe. En términos de Grice, puede decirse que mentir atenta contra la primera máxima de cualidad —«No diga nada que crea falso»— y, con ello, contra el principio cooperativo que regula la comunicación interpersonal (Grice, 1975; Fallis, 2009, 2012). Mentir supondría, pues, pervertir la función esencial de la aseveración, que nos exige el compromiso con la verdad de lo dicho, e ir contra las bases mismas que posibilitan la comunicación humana. Afirma Williams (2002, 105) que parece como si por definición o esencia la aseveración implicara la sinceridad. Sin embargo, la aseveración y las máximas griceanas no fuerzan a nada, sino que simplemente son el presupuesto que nos permite entender lo que queremos decir. De hecho, gran parte de lo que comunicamos depende del incumplimiento de determinadas máximas. Alguien que dice «En esta mesa redonda somos todo hombres», cuando la verdad de esto es evidente a simple vista, está violando flagrantemente la segunda máxima de cantidad —«No dé información innecesaria»—, pero es precisamente gracias a esto que entendemos lo que quiere comunicar. La aseveración y las máximas

nos permiten tanto decir lo que creemos o sabemos y cooperar conversacionalmente de modo directo como hacerlo indirectamente incumpliéndolas flagrantemente sin dejar de ser cooperativos, al igual que ser insinceros y avanzar en metas no cooperativas. En particular, ni el lenguaje prohíbe la mentira ni esta impide necesariamente la comunicación humana —aunque pueda dificultarla—, como podemos comprobar en la vida diaria.

También se aduce que, en tanto que «la palabra es lo que nos une como humanos» —como afirmaba Montaigne—, la mentira quiebra la confianza necesaria para el mantenimiento de las relaciones entre las personas. En las Lecciones de ética (VE), Kant afirma en esta línea que:

Manifestar las intenciones constituye la base principal de cualquier tipo de asociación humana y por eso es importante que cada uno sea sincero al comunicar sus pensamientos (VE 444).

Así, arguye, la sinceridad es fundamental para el mantenimiento de la sociedad, «ya que sin la sinceridad el trato social pierde todo su valor», «[e]l mentiroso disuelve la congregación social (...) ya que la mentira incapacita al hombre para sacar nada bueno del diálogo con su prójimo» (VE 444).

Parece razonable pensar que una generalización completa o a gran escala de la mentira supondría el colapso de la confianza mutua. De hecho, la misma mentira se beneficia del supuesto general de que las personas esperan unas de otras que sean (mínimamente) veraces. Pero que se requieran unos mínimos de confianza mutua no significa que sea necesario que todo el mundo se ajuste a una estricta norma de veracidad. Ciertamente, no excluye que sea tolerable una cierta cantidad de insinceridad, en especial si somos capaces de distinguir con cierta fiabilidad cuándo se dice la verdad y cuándo se miente. Ni tampoco que la insinceridad misma pueda servir positivamente para sostener la confianza interpersonal —como sucede con la cortesía insincera, pero no solo—. Desarrollaremos una defensa de esto en el capítulo 8.

En la Fundamentación de la metafísica de las costumbres (GMS) Kant usa la prueba de la universalizabilidad para rechazar la moralidad de la promesa falsa o insincera y, plausiblemente, también la mentira:

Bien pronto me convenzo de que, si bien puedo querer la mentira, no puedo querer, empero, una ley universal de mentir; pues, según esta ley, no habría propiamente ninguna promesa, porque sería vano fingir a otros mi voluntad respecto de mis futuras acciones, pues no creerían ese mi fingimiento, o si, por precipitación lo hicieren me pagarían con la misma moneda; por tanto, mi máxima, tan pronto como se formase ley universal se destruiría a sí misma... (GMS 402) [5] .

Sin duda, la mentira es, en muchos casos, una ventaja injusta que uno se toma frente a los demás, como sucede con otras formas de conducta indebida, y en este sentido no es moralmente aceptable. Pero no siempre es así. Además, no es realmente contradictorio querer que, en determinadas circunstancias, sea universalmente permisible mentir.

Por otro lado, los males señalados no son específicos de la mentira. Parece que tanto socava la posibilidad de entenderse y la confianza interpersonal decir una mentira como engañar de otro modo. ¿Por qué se pone, entonces, tanto énfasis en la prohibición específica de la mentira? Dejamos para el siguiente capítulo el examen de la supuesta asimetría moral entre la mentira y el engaño indirecto. En lo que resta de este, nos centraremos en las cuestiones de si mentir está siempre mal y por qué mentir está mal. En concreto, en la sección siguiente abordaremos con más detalle cómo entiende Kant la prohibición absoluta de mentir y su disputa con Benjamin Constant sobre los límites del deber de ser veraces y el derecho a la verdad [6] . La discusión pivotará en torno a un caso en el que mentir no parece una ventaja indebida que se toma el mentiroso, sino una defensa contra quien se toma una ventaja indebida mucho mayor.

2. EL DEBER DE VERACIDAD Y EL DERECHO A LA VERDAD

El texto en el que Kant se muestra más beligerante contra la mentira es el opúsculo de 1797 Sobre el supuesto derecho a mentir por filantropía (Üv), en el que responde polémicamente a Benjamin Constant, quien había acusado a un «filósofo alemán» de llevar hasta el absurdo el principio moral que declara un deber decir la verdad [7] . En su réplica, Kant distingue dos cuestiones a las que quiere responder: si cuando no podemos eludir una respuesta de sí o no tenemos derecho a no ser veraces y si dejamos de estar obligados a ser veraces cuando somos injustamente coaccionados y con ello podemos evitar un crimen, seamos nosotros u otra persona la víctima potencial (Üv 426). Para abordar estas cuestiones, Kant introduce el famoso ejemplo del asesino que llama a la puerta buscando a un enemigo suyo que se ha escondido en nuestra casa, y comenta:

[S]i una persona impidiera por medio de una mentira que un individuo llevado por un arrebato asesino llegara a cometer un asesinato, sería jurídicamente responsable de todas las consecuencias que de ello pudieran derivarse. Pero si se restringe a la verdad estricta, la justicia pública de nada le podría acusar, por más imprevistas que sean sus consecuencias (Üv 427).

No sabemos muy bien en qué código legal sería esto así. Pero podemos simplemente quedarnos con que Kant sostiene que mentir es moralmente incorrecto incluso cuando podemos impedir que «un individuo llevado por un arrebato asesino» encuentre a su víctima. Kant añade a continuación,

es por consiguiente posible que, después de haber respondido

honestamente «sí» al asesino que os pregunta si su enemigo se encuentra en vuestra casa, este consiga de forma inapercibida escaparse de manera que, no estando más al alcance del asesino, el crimen no pueda ser cometido; sin embargo si hubieseis mentido y dicho que la persona perseguida no se encontraba en vuestra casa, y ella hubiese realmente salido (aun en el caso de que no tuvierais conocimiento de ello), y el asesino la encontrase después huyendo y cometiera su crimen, con razón podríais ser acusado de ser el autor de su muerte. Pues, si hubieseis dicho la verdad, tal como la conocíais, tal vez el asesino, al buscar a su enemigo en vuestra casa, fuese capturado por los vecinos que acudieran y el crimen habría sido impedido (Üv 427).

Interpretamos que Kant quiere ejemplificar con esto que las consecuencias previsibles de un acto no deben influir en nuestra decisión de actuar conforme al deber de ser veraces. Es posible que el asesino alcance a su enemigo tanto si lo delatamos como si mentimos, ya que nada nos asegura que se dé lo previsible, optemos por una cosa u otra; por lo que no sería mejor mentir que decir la verdad, desde el punto de vista de las consecuencias. Por otro lado, aunque no digamos la verdad, el asesino podría igualmente encontrar a su enemigo y encima nosotros habremos mentido, con lo que seremos culpables de todas las consecuencias resultantes de ello [8] . Mientras que, si decimos la verdad, lo que suceda no es nuestra responsabilidad:

Cada hombre, por tanto, tiene no solamente el derecho sino incluso el más estricto deber de enunciar la verdad en las proposiciones que no puede evitar, aunque se perjudique a sí mismo o a otros. Hablando en propiedad, no es él mismo el causante del daño que experimenta quien sufre a causa de su conducta, sino que ello es producto del azar, ya que en este caso el individuo no es absolutamente libre para escoger, por cuanto la veracidad (desde la que resulta forzado a hablar) es un deber incondicionado (Üv 428) [9] .

Esta es una extraña manera de razonar. Aunque mentir no me asegure que el asesino no encontrará al enemigo, sí es un resultado muy probable que lo haga si le digo dónde (creo que) está. Que la persona haya decidido salir y se encuentre con el asesino al haberle indicado yo un paradero que creo falso es algo que puede pasarme —como le pasó a Ibbieta—, pero es algo muy fortuito. Y otro tanto puede decirse de la probabilidad de que, contra todo pronóstico, aparezcan los vecinos e impidan el crimen en conexión con haber dicho la verdad, en contraste con que no acuda nadie.

Por otro lado, no es nada convincente mantener que solo nos son achacables las consecuencias que se sigan a partir de lo que decimos si mentimos, pero no si decimos la verdad, y además cualesquiera consecuencias, por remotas e imprevisibles que puedan ser. En última instancia, lo realmente implausible es el fundamento de Kant para sostener esto: la idea de que solo debo preocuparme de mi deber estricto y me es lícito desentenderme de todas las circunstancias si cumplo con ese deber. La prescripción de Kant supone que tenemos que centrarnos exclusivamente en el cumplimiento de nuestro (supuesto) deber, de manera descontextualizada, pase lo que pase al resto del mundo [10] . No cabe duda de que esta es una postura despreciablemente egocéntrica, que supone una despreocupación absoluta por los demás y por los detalles de la realidad en la que nos vemos inmersos [11] .

En Sobre el fundamento de la moral, Arthur Schopenhauer sostiene, en respuesta a Kant, que, si por legítima defensa tenemos derecho a infligir violencia sobre quien nos ataca y amenaza nuestra vida o la de otras personas, no parece menos razonable que tengamos derecho a ejercer esta legítima defensa por medio de la mentira, cuando es posible [12] . No obstante, la cuestión no se circunscribe solo a la autodefensa, sino que afecta también a la defensa de otros. Henry Sidgwick se expresa claramente sobre esto:

Del mismo modo que todo hombre se entiende que tiene un derecho natural a la seguridad personal en general, pero no si es él quien trata de dañar a otros en su vida y propiedad; por lo tanto, si podemos incluso matar en defensa propia y de otros, parece extraño que no podamos mentir, si mintiendo nos defendemos mejor contra

la invasión palpable de nuestros derechos (Sidgwick, 1874, secc. 2).

Así pues, cabe concluir que, además del deber de veracidad, tenemos otros deberes, como el de socorrer a alguien en apuros —protegerle de un peligro si está razonablemente en nuestra mano—, que en circunstancias como las del ejemplo debieran prevalecer. No se ve por qué el deber de veracidad habría de prevalecer siempre [13]. Y, en definitiva, parece muy evidente que no podemos ayudar al asesino a cumplir su plan criminal.

Digamos que la mentira y el engaño no son censurables cuando con ellos no se pretende obtener una ventaja injusta con respecto al engañado. No todas las mentiras son actos de agresión, sino que también pueden ser medios de defensa y protección. Por supuesto, las mentiras egoístas que pretenden conseguir una ventaja para el mentiroso aprovechándose injustificadamente de sus destinatarios no son moralmente permisibles.

En último término, la posición de Kant parece derivar de su negativa a admitir ninguna excepción al principio moral de ser veraz, más todavía cuando este deber es la base de los demás deberes:

Porque la verdad/veracidad es un deber que debe ser considerado la base de todos los deberes que se fundan sobre un contrato, y la ley de esos deberes, desde que se permita la menor excepción, se torna dudosa e inútil (Üv 427).

La menor excepción destruye la ley, incluso cuando mentir es el único modo de salvar la vida de una persona inocente. Cualquier excepción al deber de veracidad supone abrir la puerta a la duda y a acabar con la confianza mutua en la que se fundan los contratos, base de la convivencia.

Contra esto, Constant considera que «decir la verdad es un deber,

pero solamente en relación con quien tiene el derecho a la verdad. Ningún hombre, por tanto, tiene derecho a la verdad que perjudica a otros» (1796, 20). Y propone que el deber moral de ser veraz debe limitarse teniendo en cuenta que el concepto de deber está vinculado al de derecho:

Es un deber decir la verdad. El concepto de deber es inseparable del concepto de derecho. Un deber es aquello que corresponde en un ser a los derechos del otro. Donde no hay ningún derecho, no hay ningún deber. Por consiguiente, decir la verdad es un deber, pero solamente en relación con quien tiene el derecho a la verdad. Ningún hombre, por tanto, tiene derecho a la verdad que perjudica a otros (Constant, 1796, 20).

A partir de este razonamiento, Constant puede aceptar el principio escapando del rigorismo.

En la misma línea se expresaba Hugo Grocio (Del derecho a la guerra y la paz, XI) al considerar que la falsedad es impermisible cuando supone «un conflicto con el existente y continuo derecho de aquel a quien se dirige el discurso o signo». Tenemos la obligación mutua de no atentar contra la libertad de juicio de los demás. Nuestro interlocutor tiene el derecho a que no le mintamos, siempre que este derecho «sea válido y que esté en vigor en el momento en el que se emite el enunciado». Pero este derecho puede decaer:

Además, el derecho del que hemos hablado puede ser abrogado por el expreso consentimiento de aquel con quien tratamos, como cuando uno dice que dirá una falsedad y el otro lo permite. De modo semejante, puede cancelarse por consentimiento tácito, o consentimiento presupuesto en virtud de un fundamento razonable, o por la oposición de otro derecho que, según el juicio común de todos los hombres, es mucho más urgente (Grocio XI, 3).

En tales casos, decir una falsedad es permisible. No supone un daño para el destinatario [14] . Vemos, pues, que, para Grocio, como para Constant, el deber de la veracidad no es incondicionado. Puede haber buenas razones para su cancelación.

La idea sería que solo tenemos la obligación de ser veraces para con aquellas personas que merecen la verdad, y en aquellas circunstancias en las que la merecen. Esta es una idea bastante más intuitiva y creemos que acertada. ¿Por qué habríamos de estar obligados a decirle la verdad a alguien que nos coacciona o que amenaza la vida de otra persona? Además, la idea es aplicable a casos menos dramáticos en los que se nos pone ante el brete de tener que responder una pregunta. En tales casos, parece que quien trata de forzarnos a responder pierde el derecho a que le digamos la verdad, a no ser que tenga una especial autoridad para hacer valer esta pretensión. También en este caso considera Schopenhauer lícita la mentira: «Es aquí legítima defensa contra la indiscreción indiscriminada, cuyo motivo la mayoría de las veces no es bienintencionado» (FM 223). Quizás, en estos casos, la mentira flagrante no sea la primera o mejor opción, pero otras formas de escapar a la pregunta —como disimular o hacer como que no la hemos oído, cuando esto sea verosímil, o responder a otra cosa fingiendo que hemos comprendido de otro modo la pregunta— no dejan de ser conductas, en algún extremo, insinceras. A veces puede ser una buena opción rechazar abiertamente responder a la pregunta, o guardar silencio, pero otras veces esto puede resultar descortés o violento. La idea fundamental es que el interlocutor invasivo tampoco tendría derecho a nuestra veracidad.

En definitiva, estamos ante una idea que conecta bien con la tesis, que defenderemos más adelante, de que la mentira es un mal en la medida en que trata de causar determinados perjuicios injustificados a las personas concretas a las que se dice. Se puede objetar que, en casos como este, en los que no hay coacción ni la situación es tan grave, no es tan claro que mentir sea permisible. Sin ninguna duda, está menos justificado que en el caso del asesino, pero esto no significa que no lo esté en absoluto. Y, por otro lado, cuando no sea permisible responder con una mentira, tampoco debería serlo tratar de engañar con otras artes.

Constant sostiene, además, que la limitación del deber de decir la verdad, lejos de suponer la destrucción del fundamento de la comunidad humana, es la única manera de hacerla posible:

[E]l principio moral que declara ser un deber decir la verdad, si alguien lo tomase incondicional y aisladamente, tornaría imposible cualquier sociedad. Tenemos la prueba de ello en las consecuencias muy inmediatas que un filósofo alemán sacó de ese principio, yendo hasta el punto de afirmar que la mentira dicha a un asesino que nos preguntase si acaso un amigo nuestro, perseguido por él, no se refugiaba en nuestra casa, sería un crimen» (Constant, 1796, 18-9).

Kant, sin embargo, aun concediendo que el asesino no merece la verdad y que no se le hace ningún daño mintiéndole, reafirma que, de todos modos, debemos ser veraces. Porque, para él, la mentira no es fundamentalmente un mal que se hace a otros, sino la violación de un deber hacia uno mismo, en tanto que ser racional y moral, con el que aniquila su propia dignidad y daña a la humanidad misma.

El mayor ataque que puede serle hecho al deber del hombre hacia sí mismo, considerado solamente como ser moral (la humanidad en su persona), es lo contrario de la veracidad: la mentira (aliud lingua promptum, aliud pectore inclusum gerere) (tener una cosa en la lengua y otra en el corazón).

[...] comunicar a los otros los propios pensamientos, sabiendo que las palabras que los trasmiten contienen afirmaciones contrarias a lo que se piensa, es un fin que va directamente contra la finalidad natural de comunicar los pensamientos y por consecuencia una renuncia a la personalidad.

La mentira es el rechazo y —por así decirlo— la aniquilación de la propia dignidad del hombre (MS 429) [15] .

Es cierto que la mentira puede producir un daño en uno mismo, además de en otras personas, y también en el cuerpo social en su conjunto —cuando la insinceridad no esperable goce de la suficiente prevalencia—. Aunque aquí Kant vuelve a sacar las cosas de quicio. La mentira, como la insinceridad en general, comporta ofrecer a los demás una imagen falsificada no solo de la realidad, sino también de nosotros mismos, porque para que la mentira tenga éxito hemos de hacer creer que creemos lo que decimos para conseguir que otros crean esto mismo que decimos. Al mentir abusamos de la confianza de nuestro interlocutor falsificando nuestro testimonio, comprometiéndonos con lo que no creemos. Y esto comporta una duplicidad entre lo que creemos y lo que decimos; sin duda, el mentiroso «tiene una cosa en la lengua y otra en el corazón». Como afirma también Joseph Kupfer (1982, 103) la mentira conlleva una «autooposición o conflicto interno implícito al decir lo que se descree». Pero esto no es en absoluto un problema en un caso como el del asesino que llama a nuestra puerta —en el que solo dudar de que pueda ser permisible mentir indica ya una falla en el sentido moral—. Lo será en aquellos casos en los que mentir supone abusar injustamente de la confianza de nuestro interlocutor. Además, esta duplicidad no es, en sí, algo malo. La capacidad de «significar con palabras lo que no se piensa» —retomando la expresión de Tomás de Aquino, de la que es reminiscente la posición de Kant— es un aspecto destacable de nuestra racionalidad, que resulta fundamental para la vida del individuo y de la sociedad. Ya Eurípides (Bacantes, 369) atribuía al sabio dos lenguas, una para decir la verdad y otra para decir lo oportuno según la circunstancia. Volveremos a esta idea en el capítulo 8.

Por lo tanto, esta línea de razonamiento tampoco nos permite concluir que sea siempre moralmente incorrecto mentir. Ni tampoco nos dice nada que sea específicamente aplicable a la mentira, en contraste con otras formas de engaño. En la sección siguiente, elaboraremos de modo más directo nuestra respuesta a por qué es malo mentir. Con ello daremos una forma algo más sistemática a las ideas que hemos ido defendiendo en estas primeras secciones de este capítulo.

3. LA PRESUNCIÓN CONTRA LA MENTIRA Y EL ENGAÑO

En esta sección queremos examinar la idea de que es razonable suscribir una presunción moral general contra la mentira. Y suscribiremos que lo es, pero con matices. En particular, trataremos de basar esta presunción en el hecho de que la mentira es un intento de engaño y que el engaño malintencionado suele comportar un perjuicio para el engañado. Llegaremos a una conclusión matizada —que, en todo caso, completaremos en los dos capítulos siguientes—.

Cabe empezar diciendo que la mentira constituye típicamente un intento de engaño dirigido a nuestro interlocutor o interlocutores [16]. Y el engaño, especialmente el malintencionado, suele suponer un daño para las personas que son engañadas. Por ello, podemos partir de la presunción de que mentir es prima facie moralmente malo en tanto que supone querer engañar y el engaño supone normalmente un daño para el engañado. De este modo, lo que parece primariamente incorrecto es querer engañar.

No obstante, no todo engaño supone realmente un perjuicio para el engañado. Considérese el siguiente ejemplo:

FIESTA SORPRESA

Un grupo de amigos queremos darle una fiesta sorpresa a uno de los miembros del grupo y organizamos un gran engaño en el que implicamos a muchas personas. Imaginemos, además, que la preparación de esta fiesta, y por tanto el engaño, dura bastantes meses.

No parece que este engaño suponga un perjuicio para el amigo. Otro tipo de caso es el de esconder a alguien cierta verdad,

mintiéndole, para evitarle un sufrimiento inútil. Es, sin duda, discutible en qué medida es más beneficioso para alguien conocer la verdad o ser engañado en ciertas circunstancias. Por ejemplo, cuando a alguien se le diagnostica una enfermedad terminal, a sus familiares directos se les plantea el dilema de si es mejor decírselo o no. También los médicos tienen que decidir cuánta información es conveniente comunicar en cada momento. Nos podemos preguntar en qué medida hacer una u otra cosa es más o menos paternalista, y en qué medida está justificado este paternalismo, pero estos reparos razonables no contradicen la idea de que hay casos en los que al engañar no se pretende causar un daño y en este sentido no se considera censurable. Debemos convenir, pues, que lo moralmente incorrecto es querer engañar con el propósito de perjudicar.

Pero no es suficiente con querer perjudicar. Vimos que, en el caso del asaltante de Kant, mentirle no era moralmente incorrecto, por mucho que lo hiciéramos para engañarle con el propósito de perjudicarlo. Concluimos que no todas las mentiras son actos de agresión, sino que también pueden ser medios de defensa y protección. Si con la mentira pretendemos causar un perjuicio que está justificado por las circunstancias, tampoco es moralmente incorrecto mentir. Por tanto, lo moralmente incorrecto es querer engañar con el propósito de perjudicar injustificadamente.

¿Qué tipos de perjuicios puede causar el engaño? En primer lugar, ser engañado comporta adquirir creencias falsas. Por tanto, el perjuicio más inmediato del engaño es epistémico. El engañado adquiere una representación falsa de la realidad. Esto ya parece un daño en sí mismo, en tanto que podemos presuponer en toda persona un interés primario en contactar cognitivamente con la realidad. Parece que el conocimiento es bueno en sí mismo; por supuesto, el conocimiento de verdades relevantes. Y, ciertamente, el engaño suele versar sobre información que es relevante para el engañado. En este sentido, todo engaño parece suponer ya un perjuicio; por eso, aunque sea bienintencionado, el engaño puede ser problemático per se. Al familiar que decidimos no decirle toda la verdad sobre su estado de salud le estamos hurtando el acceso a una información que puede querer conocer y la posibilidad de actuar de una u otra manera a partir de esa información. Ciertas personas quizás prefieran ser engañadas en esas circunstancias, pero

otras quizás no. En situaciones menos dramáticas, también hay ciertas ocasiones en las que preferimos no saber ciertas cosas, o retrasar el momento de conocerlas, pero en otras no, o ciertas personas no lo prefieren. Desde la perspectiva de alguien que tiene que decidir si vale la pena comunicar a alguien cierta información que puede serle muy dolorosa, hay ocasiones en las que parece mejor engañar. Además, este daño epistémico puede ser muy nimio o poco importante con respecto a lo que se gana engañando. Lo que parece claro, en todo caso, es que evitar un daño epistémico a alguien no está siempre por encima de todo.

Hay otros tipos de perjuicios que se infligen a alguien al engañarlo. A menudo, el engaño repercute en un perjuicio agencial, en tanto que nuestros deseos y acciones dependen de la verdad de nuestras creencias. Desconocer o creer falsamente algo puede comportar que no deseemos algo que podríamos desear racionalmente, o viceversa. Además, el éxito de nuestras acciones depende de nuestras representaciones de la realidad y, si estas son falsas, es muy probable que nuestras acciones fracasen. Elegir unas u otras acciones, así como su éxito o fracaso, depende de lo que conocemos o no conocemos. Saber o no ciertas cosas nos permite o impide formarnos ciertos planes y actuar en consecuencia. Sin duda, el engaño es también una manera de condicionar nuestra libertad de acción; y, de hecho, suele ser más eficaz que la coacción. Kupfer afirma que las mentiras (que consiguen engañar) suponen «la inmediata restricción de la libertad del engañado» (1982, 103); «[l]imitan el ejercicio práctico de su razón», pues «la perspectiva del engañado sobre el mundo y sus futuros posibles están distorsionados» (1982, 106).

En tercer lugar, el engaño también produce un daño específicamente moral, en tanto que nuestras acciones tienen a menudo consecuencias morales. Al actuar de acuerdo con lo que creemos como resultado del engaño, podemos cometer actos injustos o dañinos que afecten a otras personas que de otro modo no realizaríamos. Pensemos en Otelo y la pobre Desdémona. Debido a las malas artes de Yago, Otelo acaba creyendo que su esposa Desdémona le está siendo infiel y los celos lo llevan a matarla. Si no hubiera sido víctima del engaño, Otelo nunca habría cometido semejante acto. De hecho, cuando se percata de que todo ha sido un

embuste de Yago, Otelo acaba con su propia vida.

Por lo tanto, la mentira exitosa, que consigue engañar, causa daños en la víctima, que pueden ser de tipo epistémico, agencial y/o moral. Así, lo moralmente incorrecto será querer engañar con el propósito de perjudicar injustificadamente a la víctima, de una manera que no sea meramente epistémica, sino que repercuta también en lo agencial, por lo menos. Porque todo engaño comporta al menos un daño epistémico, por insignificante que este pueda ser en sí mismo. Aunque también cabría considerar censurables aquellos casos en los que el daño epistémico, por sí solo, sea lo bastante significativo. (Imaginemos el caso de una persona a la que, en su lecho de muerte, se le priva de saber algo cuyo conocimiento la haría muy feliz, sin que saberlo pueda ya tener repercusión alguna en sus opciones de acción. Esto sería, sin duda, moralmente censurable).

No cabe duda de que el engaño es un acto de manipulación, puesto que manipular supone distorsionar la información disponible y limitar, en consecuencia, el pensamiento, las decisiones y las acciones de alguien. Si bien esta manipulación puede adoptar formas muy diversas, que la hacen más o menos, o nada, censurable. Considérese el siguiente caso:

COLEGA

Un colega de avanzada edad se acerca a mi despacho y me pregunta: «¿A qué hora empieza la reunión?». Su estado de salud no es muy bueno y, previendo lo tediosa e intrascendente que será la reunión, prefiero que se marche a casa; además, todos los asistentes entenderán que no asista. Pero tengo la seguridad de que, si le digo la verdad, su sentido de la responsabilidad le impedirá irse. Por ello, aunque sé que queda poco para que empiece la reunión, decido contestarle: «Se ha cancelado; puedes marcharte».

Parece obvio que le estoy manipulando, en tanto que le hago creer algo falso que le lleva a tomar una decisión distinta de la que habría

tomado de saber la verdad. Pero no parece una forma censurable de manipulación, en tanto que no se pretende causar un perjuicio. Si esto es así, mentir será permisible cuando uno no pretende instrumentalizar al otro con el (único) propósito de satisfacer sus propios intereses egoístas; o, dicho de otro modo, cuando se pretende beneficiar a la persona a la que se miente.

Desde un punto de vista kantiano se ha sostenido que, al manipular a alguien, lo objetivamos y no lo tratamos propiamente qua ser racional autónomo, lo cual supone faltar al respeto que merece como persona. En esta línea, Christine Korsgaard, glosando a Kant, ha mantenido que el engaño supone tratar a una persona como un mero medio: «Cualquier intento de controlar las acciones y reacciones de otra persona por cualquier medio que no sea apelar a la razón supone tratarla como un mero medio, porque pretende reducirla a una causa mediata» (1996, 142). Y añade:

El que hace una promesa falsa piensa: si le digo que le pagaré la próxima semana escogerá darme el dinero. Esa persona está operando entonces con tu razón como con una máquina: la persona que engaña trata de determinar qué palancas accionar para obtener de ti los resultados deseados. La coerción física trata a la persona como una herramienta; la mentira trata a la razón de alguien como una herramienta. Esto es por lo que Kant la considera tan horrorosa; es una violación directa de la autonomía (Korsgaard, 1996, 141).

Mientras que, cuando eres honrado, «si necesitas la contribución de alguien para tu fin, tienes que poner los hechos ante ella y pedirle su contribución» (1996, 142) [17] .

Sin embargo, nos parece que este razonamiento lleva las cosas demasiado lejos. En un caso como COLEGA, al decirle a la persona que la reunión se ha cancelado, no parece que le estemos tratando como un mero medio. Al menos, no parece que lo estemos convirtiendo en una mera causa o herramienta al servicio de nuestros intereses. De hecho, nuestra preocupación principal al mentirle es él.

Por otro lado, quien engaña no pretende anular la racionalidad de la otra persona, sino usarla de una determinada manera. Se engaña porque la otra persona actúa racionalmente creyendo o infiriendo aquello que se le insta a creer o inferir. Se engaña por medio de un intercambio lingüístico en el que la racionalidad de la otra persona funciona con normalidad. Esto puede ser más o menos censurable, según las circunstancias —o nada censurable, en el caso del asesino que llama a nuestra puerta—. Pero no puede decirse que, por el hecho de introducir un engaño u ocultar cierta información, se haya pasado a tratar a la otra persona desde un punto de vista puramente objetivo —en el sentido de Peter Strawson (1962)—. Según este, cuando adoptamos la actitud objetiva hacia alguien, pasamos a verla como «un objeto de política social, como el sujeto de lo que, en un sentido amplio, llamaríamos tratamiento», como alguien «a quien dirigir o manejar o curar o instruir». Esta es la actitud que típicamente tenemos no hacia las personas, sino hacia las cosas, cuyo comportamiento explicamos en términos meramente causales. Pero introducir un engaño u ocultar cierta información no supone, sin más, pasar a interactuar con esa persona como con una mera máquina o herramienta; cosa que sí sucedería si se sustituyera el intercambio lingüístico razonado por un mero tratamiento médico [18] . El engaño se mueve dentro del espacio de las razones.

No obstante, cabe recordar que el mismo Strawson considera que el punto de vista participante y el objetivo, aunque comportan actitudes de signo opuesto, no se excluyen mutuamente. Como afirma Rae Langton:

Podemos dar un paso atrás y observar a las personas como observamos a los planetas. Podemos observar a un amigo que levanta el brazo como si fuera la subida de las aguas del canal, esto es, como algo temible que hay que evitar, no como algo que hay que comprender y respetar. Podemos mirar objetivamente a nuestros estudiantes, amigos, amantes, y sin duda lo hacemos a menudo, cuando la posición interactiva se torna demasiado agotadora. Kant diría que cuando hacemos esto dejamos de tratar a las personas como humanos, como agentes del reino de los fines, como fines en sí mismos (Langton, 1992, 488).

Pero esto no tiene por qué ser así. Ambas perspectivas son compatibles y, de hecho, se mezclan irremediablemente en nuestra interacción cotidiana con los demás. A menudo no supone ni siquiera dar un paso atrás ni, lo que es más importante, tratar al otro con menos respeto. Si sé que mi pareja se muestra más beligerante y dice cosas que no reflejan su punto de vista reflexivo cuando está hambrienta, la mejor manera de tratarla en esas situaciones es teniendo esto en cuenta y, por lo tanto, valorando sus palabras no solo desde un punto de vista exclusivamente racional, sino también a la luz de estas consideraciones de tipo causal. Como ha defendido Mark Schroeder (2019, 105), «[p]ara conectar de la manera más exitosa con otro específicamente como persona —o, dicho de otro modo, para ocupar plenamente la posición participante con respecto él— tienes que tener la herramienta de la interpretación causal a tu disposición». Por ello, en tanto que las personas somos seres humanos no puramente racionales, tratarnos así no puede suponer, en sí mismo, una falta al respeto que como personas nos merecemos. La clave estará más bien en los motivos por los que lo hagamos.

Con respecto al engaño, pareciera que idealmente lo mejor sería ser siempre franco y dejar que cada cual tome informadamente sus decisiones, pero esto no siempre es tan sencillo ni está a nuestro alcance, ni siquiera tiene por qué ser siempre lo más deseable, incluso en términos de lo que exige la honestidad, si tenemos en cuenta lo diversas que son nuestras interacciones. Por ejemplo, es esencial al cortejo no poner los hechos ante la otra persona, sino jugar a las insinuaciones, dejando un margen a la interpretación de cada parte y a la posibilidad de rechazar ciertas interpretaciones. Y hay otras muchas circunstancias, como en una negociación, en las que no podemos, como pide Korsgaard, «poner los hechos ante ella» —la otra persona—, sin que por ello la estemos tratando como un mero medio o como una herramienta.

Nos parece que este lenguaje kantiano resulta bastante desorientador y nos hace caer en dicotomías muy alejadas de la realidad. Si, en último término, la idea es que manipular a alguien supone no respetar su dignidad como persona, algunos de los

ejemplos que estamos viendo nos muestran a las claras que no es así. Ni en el caso del familiar al que no le decimos toda la verdad sobre su estado de salud, ni en el caso de la persona a la que decimos que han cancelado la reunión, ni en el del cortejo, ni en el de la negociación.

Ello no excluye que, aunque no las estemos tratando como meros instrumentos o herramientas, engañar a otras personas, aun cuando lo creamos justificado, no tenga un riesgo y no pueda hacernos sentir mal. En particular, es difícil decidir si es mejor contarle la verdad a un padre diagnosticado con una enfermedad terminal o engañarle. Por otro lado, aunque decidamos que es lo mejor en esas circunstancias y creamos que obramos bien no informándolo, esto no impide que nos quedemos con una mala sensación, justificadamente. Incluso es razonable que podamos llegar a sentirnos culpables por ello. Porque parece que hay algo malo que le estamos haciendo: le estamos ocultando la verdad sobre su propio estado de salud y hurtando la opción de decidir si quiere saberlo o no, y de qué quiere hacer, de saberlo. Además, estamos aprovechándonos de su confianza para engañarle, aunque sea para bien. A este respecto, Williams (2002, 115) habla de una forma de pesar ético que, sin embargo, no es razonable sentir en todos los casos en los que uno miente o engaña; no lo sería, en absoluto, sentirlo por haber mentido al asesino en la puerta. Esta es una realidad compleja y variable que creemos que solo puede captarse adecuadamente atendiendo a los detalles de cada situación.

Una manera más fructífera de aproximarnos al carácter manipulador del engaño es mediante la idea del abuso de la confianza. El mentiroso es un manipulador que traiciona la confianza que el oyente deposita en él en tanto que fuente de testimonio [19] . Esto es particularmente así si entendemos que en las relaciones de testimonio no está en juego solo la mera transmisión de información, sino también el hecho de que el hablante garantiza al oyente la verdad de lo que asevera —y, en diversos grados, también lo que comunica, en general—. Por supuesto, esta garantía o compromiso con la verdad de lo que se asevera —y comunica— puede variar mucho de unas circunstancias a otras y se puede llegar a muy distintos tipos de abusos y traiciones de la confianza depositada por la persona a quien se miente. Pero, en todo caso, el

mentiroso se aprovecha de la confianza —sea del tipo que sea— que el oyente deposita en el hablante para engañarle.

En particular, el mentiroso malintencionado engaña a su destinatario aprovechándose de la confianza que este deposita en él de tal modo que si (el destinatario) descubre que ha sido víctima de tal engaño se sentirá traicionado por el hablante. Este sentimiento de haber sido traicionado puede adoptar diversas formas e intensidades, dependiendo de la importancia de aquello sobre lo que se miente, de lo que está en juego, del tipo de relación personal entre el mentiroso y su víctima, etc. Además, las reacciones al descubrir el engaño pueden ser muy diversas: sentirse ofendido, decepcionado, proferir un reproche, buscar la disculpa del mentiroso, dejarle de hablar, reaccionar rompiendo (temporal o definitivamente) la relación, etc.

Comentando un artículo de Adrienne Rich, Harry Frankfurt se refiere a la mentira entre amigos:

Suponemos que nuestros amigos son, por lo general, veraces con nosotros; y lo damos en gran medida por hecho. Tendemos a confiar en cualquier cosa que nos digan; y lo hacemos no sobre la base de un cálculo particular de que nos están diciendo la verdad, sino porque nos sentimos a gusto con ellos. Como solemos decir, «simplemente sabemos que no nos mentirán» (Frankfurt, 1992, 7).

Y añade que, a diferencia de la confianza que depositamos en desconocidos, que está más abierta a evaluaciones concretas, confiar en los amigos es como una segunda naturaleza para nosotros. En tales casos, la mentira (malintencionada) se experimenta de una manera especialmente dolorosa —por supuesto, dependiendo de la importancia de aquello sobre lo que se ha mentido—. La recibimos como una ofensa con la que se nos ha faltado al respeto. Es razonable pensar que, cuanto más incondicionadamente confiemos en la otra persona y, por tanto, más vulnerables seamos a sus abusos, por la relación estrecha con la otra persona, más grave será la traición de la que seremos víctimas

y el sentimiento de ofensa que experimentaremos.

Hay otro polo en la consideración moral de la mentira que tiene que ver con el mismo acto de insinceridad y el efecto que este produce en quien miente. Ya nos referimos a que, para conseguir su propósito de infundir creencias falsas en sus interlocutores, el mentiroso aparenta creer lo que no cree. De este modo, el mentiroso no solo nos presenta falsamente la realidad exterior, sino que también se presenta falsamente a sí mismo [20] . Esto conlleva el peligro de desarrollar una disposición a la insinceridad indiscriminada, que sin duda constituye un vicio de carácter y es censurable en sí misma. En este sentido, el daño que produce la insinceridad es parcialmente separable del hecho de que una mentira sea creída y cause creencias falsas en los demás. Condenamos la motivación a mentir por sí misma en tanto que es parte de una disposición que comporta un vicio, aun si en determinadas ocasiones no perjudica a nadie.

Sin embargo, no toda mentira o todo engaño contribuye a la consolidación del vicio de la deshonestidad, porque no toda mentira o todo engaño pretende perjudicar a la víctima de manera injustificada. Sin duda, el engaño malintencionado, que supone una ventaja injusta con respecto al engañado, que abusa indebidamente de la confianza de los demás, es una forma de manipulación censurable, pero ni todo engaño pretende perjudicar a la víctima ni aunque pretenda perjudicar a su víctima es siempre impermisible, como en el caso del asesino que llama a nuestra puerta. Tampoco, desde una perspectiva interpersonal y social, la mentira y el engaño tienden siempre a socavar la confianza entre las personas y a deteriorar la comunicación y la vida en común. Defenderemos esto, más detalladamente, en el capítulo 8.

Concluimos, pues, que la presunción moral contra la mentira y el engaño está justificada en relación, específicamente, con la mentira y el engaño malintencionados, en tanto que persiguen sacar un provecho egoísta perjudicando injustificadamente al destinatario. Esto, por supuesto, descarta la prohibición absoluta de la mentira, por un lado, pero también el excesivo celo moralista en la censura de la mentira y el engaño como tales. Cabe destacar que todas las razones con las que hemos apoyado la presunción moral contra la

mentira dependen del hecho de que sea un intento de engaño, por lo que se aplican igualmente a otras formas de engaño. Lo fundamentalmente censurable es, a nuestro entender, querer engañar con el propósito de perjudicar injustificadamente a alguien. Así pues, no todo intento de engaño es censurable, en tanto que no siempre se pretende causar un perjuicio, y cuando sí se pretende no siempre es injustificada o malintencionadamente —para sacar un provecho egoísta o dañar sin un buen propósito a la otra persona— ni, por lo tanto, es necesariamente expresión de deshonestidad ni supone un atendado contra la confianza interpersonal y social. En muchas ocasiones, el intento de engaño no es una muestra de falta de respeto ni, por tanto, supone una ofensa.

Una primera objeción a nuestra propuesta nos la plantea el caso de la mentira gratuita, que se dice por el mero placer de mentir [21] . Imaginemos a alguien a quien simplemente le gusta decir mentiras, sin ninguna mala intención, ni tampoco buen propósito. ¿Son censurables estas mentiras? En tanto que podemos tomárnoslas mal, como una ofensa o como un abuso de confianza, sí parecen serlo. Pero ¿por qué lo son, según nuestra propuesta, si con ellas no parece que se pretenda causar un perjuicio? Creemos que la clave está en que la misma pretensión de engañar, que anima la mentira engañosa, sin justificación alguna —dada la gratuidad misma del acto—, comporta ya un cierto perjuicio, por intrascendente que pueda ser el engaño pretendido. Con esto, el mentiroso gratuito muestra una falta de respeto hacia su destinatario, que lo asemeja al mentiroso malintencionado. Por el contrario, este perjuicio injustificado y la misma falta de respeto están ausentes en el caso de las mentiras bienintencionadas.

Hay otras dos objeciones a nuestra propuesta que cabe considerar en detalle. Por un lado, parece que intuitivamente, en igualdad de condiciones, consideramos peor mentir que querer engañar sin mentir cuando podemos elegir entre una cosa y otra, pero nuestra caracterización parece que no puede dar cuenta de esta asimetría moral entre la mentira y otras formas de engaño, en tanto que lo fundamentalmente condenable para nosotros es el valor moral del engaño pretendido y no algo específico con respecto a mentir. Responderemos a esto en el capítulo siguiente. La otra posible objeción es la de qué pasa con las mentiras descaradas, en las que

por definición el hablante no intenta engañar; parece que esto haría que no fuesen condenables, de acuerdo con nuestra posición. Abordamos esta segunda cuestión en la sección siguiente.

4. ¿QUÉ HAY DE MALO EN MENTIR DESCARADAMENTE?

Las mentiras descaradas son un tipo peculiar de mentiras con las que, por definición, no se intenta engañar (ni, por tanto, ser creído). En los capítulos 1 y 4, vimos los principales ejemplos discutidos en la bibliografía. Recuérdese FALSO TESTIMONIO, en el que un testigo, ante el temor de las represalias de un grupo criminal, testifica falsamente que no conoce los hechos, aunque sabe que todos los presentes saben que él sabe perfectamente lo que sucedió. Otro caso destacado era DECANO, en el que un estudiante negaba haber copiado ante el decano sabiendo que este sabía que había copiado, porque así escapaba al castigo. Se trata de casos en los que el hablante dice intencionadamente algo que cree falso sin intención de engañar.

Una pregunta interesante, todavía bastante inexplorada, en relación con este tipo de mentiras es si comportan algún tipo de falta en el hablante y mal para los interlocutores. Se podría decir, sin duda, que quien miente descaradamente es responsable de mentir, pero si establecemos que el mal de mentir es querer engañar (con mala intención), estas mentiras escaparían a todo reproche moral. En esta línea, Sorensen (2007, 263) ha defendido que no hay razones morales para condenar las mentiras descaradas, o al menos no las mismas que para condenar las mentiras encubiertas, pues las teorías que tratan de explicar el mal que supone la mentira no implican que mentir con descaro esté mal. Quizá la mentira descarada, afirma Sorensen, sea una forma inocente, inane, de mentir.

Para valorar esto, lo primero que cabe notar es que las mentiras descaradas se pueden usar con muy diversos fines. Por ejemplo, consideremos el siguiente caso:

PERIODISTAS

Juan trabaja en la redacción de un periódico, en la sección de investigación policíaca, y va a ver a su jefe Pedro J. porque están siguiendo un asunto sensible cuyo desvelamiento público puede causar un gran trastorno para algunas personas poderosas.

(2)Juan: «Jefe, ¿qué hacemos con la información que nos llegó ayer?».

Pedro J.: «No sé de qué información me hablas. ¿Cómo va el tema de los parquímetros?».

Juan: «Jefe, le hablo de la información que nos llegó ayer por vía Villarejo».

Pedro J.: «No sé de qué hablas. Ponte con lo de los parquímetros, que queremos publicar algo sobre esto en el periódico de mañana».

El tema de los parquímetros es una investigación intrascendente que también lleva Juan. Pedro J. parece que ha mentido descaradamente; dos veces, de hecho, al decir «No sé de qué información me hablas» y, de nuevo, al repetir «No sé de qué hablas» ante la insistencia de Juan. Pedro J. no pretende engañar a Juan, pues es conocedor de que este sabe perfectamente de qué información habla, sino que quiere apartar el tema y el recurso a la mentira descarada es quizás lo más rápido y eficaz. Pedro J. podría también tratar de apartar el tema sin mentir. Véase la diferencia, eliminando simplemente las oraciones anteriores:

(3)Juan: «Jefe, ¿qué hacemos con la información que nos llegó ayer?».

Pedro J.: «¿Cómo va el tema de los parquímetros?».

Juan: «Jefe, le hablo de la información que nos llegó ayer por vía Villarejo».

Pedro J.: «Ponte con lo de los parquímetros, que queremos publicar algo sobre esto en el periódico de mañana».

En este caso, Pedro J. no miente. Simplemente esquiva a Juan por dos veces. Sin embargo, el movimiento anterior parece más contundente.

Centrémonos en el intercambio comunicativo tal y como sucede en (2). ¿Ha hecho Pedro J. algo malo al mentir descaradamente a Juan? Bien, ha sido poco cooperativo y, con ello, ha conseguido esquivar el tema del que Juan quería hablar. También podría haber dicho directamente que no quiere hablar sobre ese tema, pero Juan le podría haber pedido explicaciones de por qué no, y Pedro J. habría tenido que acabar zanjando la cuestión de una forma quizás más abrupta. O podría haber acabado reconociendo que el periódico no podía permitirse profundizar en ese tema. Pero Pedro J. ha optado por decir una mentira descarada como la forma que le ha parecido más rápida y quizá eficaz para frenar a Juan. La cuestión es qué tipo de falta epistémica o moral ha cometido Pedro J. al decir estas mentiras descaradas. Sí, parece que Pedro J. no ha actuado bien. Pero antes de dar una respuesta definitiva a esto, comparémoslo con otro caso.

Imaginemos un muchacho que ha hecho algo de lo que está profundamente arrepentido, que sabe que su madre ya conoce, pero que siente vergüenza de reconocer ante ella.

MADRE E HIJO

(4) Madre: «¿Has hecho tú eso, hijo?».

Hijo: «No, madre. Y te prometo que no lo haré en el futuro».

El hijo miente sin la intención de ser creído. Sabe bien que su madre sabe que lo ha hecho —y la segunda parte de la respuesta deja esto claro—, pero no se siente con fuerzas de reconocerlo directamente ante ella. Y, en cierto modo, tampoco es necesario. Pretende dejar atrás lo que hizo y centrarse en no reincidir en el

futuro. ¿Qué ha hecho de reprobable el hijo al optar por esta mentira descarada? ¿Es este caso igual que el de Pedro J.?

Parece que, en el primer caso, el problema está en que Pedro J. ha abusado de su poder para silenciar al periodista que tiene bajo su dirección e impedir que publique información que puede perjudicar a gente poderosa. Sin embargo, en el caso del muchacho, no parece haber nada parecido, pues este simplemente se resiste a reconocer directamente ante su madre algo que sabe que ella sabe. No parece que cause daño alguno. Esta incluso podría responder de la siguiente manera:

(5)Madre: «¿Has hecho tú eso, hijo?».

Hijo: «No, madre. Y te prometo que no lo haré en el futuro».

Madre: «Te creo».

Este «Te creo» podría referirse a «Y te prometo que no lo haré en el futuro», con lo cual la madre aceptaría sin más la voluntad del hijo de pasar página y no caer más en el error en el futuro, sin querer hacer escarnio. Aunque el «Te creo» de la madre también puede referirse a la respuesta negativa del hijo, de modo que supondría una segunda mentira descarada, ahora de la madre al hijo, que, como la primera, no parece tener nada de malo, sí es expresión de una complicidad entre ambos. En ambos supuestos no hay pretensión alguna de causar ningún perjuicio, más bien al contrario: supone una vía de salida de una situación indeseada de una manera bastante cordial —y, en cierto modo, honesta—. Las mentiras descaradas permiten aquí una actitud cómplice que refuerza la confianza entre ambos y, con ello, la misma relación personal, y desplaza una actitud de carácter retributivo, inadecuada dado el reconocimiento (indirecto) de la falta por parte del hijo.

Por otro lado, la conducta de Pedro J. no parece ni mejor ni peor por haber optado por la mentira descarada, como en (2), que por esquivar abruptamente las preguntas de Juan, como en (3). No

parece haber gran diferencia entre decir «No sé de qué me hablas» y cambiar de tema, o guardar silencio y cambiar de tema. En ambos casos Pedro J. abusa igualmente de su posición de director para impedir que Juan siga investigando un tema inconveniente para el periódico, pero esto no depende del recurso o no de la mentira descarada.

Así pues, si hay ocasiones en que las mentiras descaradas sirven para imponerse sobre el interlocutor de un modo abusivo, como en PERIODISTAS, también pueden usarse de modo positivo, como en MADRE E HIJO. Pero veamos un caso distinto de mentira descarada no reprochable. Gustavo es un adolescente al que su profesor de secundaria le espeta un día en medio de clase:

PADRE

(6) Profesor: «¿Tu padre es un borracho, como dice todo el mundo?».

Gustavo: «No lo es».

La respuesta de Gustavo es enérgica, pues se siente muy herido por las irrespetuosas palabras del profesor. Cabe presuponer que el profesor tiene gran antipatía por su alumno o por el padre de este. El muchacho no está dispuesto a admitir ante el profesor y todos sus compañeros que su padre es un borracho, aunque sabe que esto es verdad y que todos saben que es verdad. Con su mentira descarada trata de repeler lo que considera un ataque inmerecido y un insulto a su padre.

Veamos aun un último caso —que recuperamos del capítulo 4— en el que se miente descaradamente sin que esto tenga nada de reprochable, más bien al contrario.

PAREJA

Marco y Bruno son una pareja que estaba a punto de irse al teatro a ver una función que Bruno tenía muchas ganas de ver. Pero, mientras se arreglaban, se han puesto a discutir, se han enfadado y han acabado quedándose en casa. Cuando se han tranquilizado, Bruno afirma:

(7) «Realmente, no quería ver la función».

Bruno dice algo que no cree sin pretender engañar a Marco; por lo tanto, miente descaradamente. Pero es una manera cómplice y bastante elegante de tratar de superar una discusión, que puede ser una mejor opción que querer hacerlo de manera explícita, evitando así entrar en una dinámica de petición de razones, que no se sabe bien dónde puede conducir.

La conclusión que extraemos es que las mentiras descaradas pueden usarse para muy diversos fines [22] . Con ellas se pueden hacer, por supuesto, cosas negativas y causar perjuicios malintencionadamente, pero también cosas positivas. Si bien a menudo pueden resultar incómodas o violentas, usarse para ejercer el abuso y también ser expresión de cinismo, como en D ECANO , igualmente pueden usarse para contrarrestar un insulto o un ataque personal, como en P ADRE , o incluso pueden ser expresión de cordialidad, como en P AREJA o en M ADRE E HIJO . También pueden usarse, por ejemplo, para producir una motivación grupal irrealista que mejore el rendimiento, como cuando un entrenador deportivo levanta los ánimos de su equipo repitiendo que son mejores que sus rivales, siendo evidente lo contrario. Y aun hay un tipo específico, las mentiras de conocimiento, como E SPARTACO , que pueden tener una motivación solidaria. En definitiva, en tanto que con ellas no se intenta engañar y se pueden usar para muy diversos propósitos, nada hay en las mentiras descaradas que las haga censurables per se, ni que justifique una presunción moral contra ellas.

5. CONCLUSIONES

En este capítulo, hemos defendido que no hay razones convincentes para considerar que mentir es siempre impermisible. Hemos contrastado esa posición con otra más moderada, que considera que su permisibilidad o impermisibilidad tiene que establecerse en cada contexto y teniendo en cuenta el derecho a la verdad de los interlocutores. Esto no significa que no esté justificada una presunción moral general contra la mentira en tanto que esta persiga engañar y, por medio de ello, perjudicar injustificadamente al destinatario, queriendo sacar un provecho egoísta o perjudicar sin un buen propósito. Pero, en tanto que no todo engaño se hace para causar un perjuicio injustificado, no podemos asumir que la mentira o el engaño sean por sí mismos censurables. Lo mismo hay que decir con respecto a la valoración moral de la misma disposición a mentir y engañar. No toda disposición a engañar es una expresión de deshonestidad o falta de honradez.

Finalmente, hemos rechazado que quepa establecer una presunción moral contra las mentiras descaradas, del mismo modo que contra las mentiras engañosas, en tanto que con ellas no se intenta engañar. Las mentiras descaradas pueden usarse para propósitos diversos, algunos de ellos negativos y decididamente censurables, pero otros positivos.

En el capítulo siguiente exploraremos la supuesta asimetría moral entre la mentira y el engaño no mendaz y, en coherencia con lo que hemos defendido en este capítulo, argüiremos en contra de que tal asimetría esté justificada.

▪

[1] El agustiniano contemporáneo Paul Griffiths (2004, 230) sostiene que mentir está mal aunque sea para impedir que el piloto de un avión de guerra arroje una bomba atómica que mate a un millón de

personas.

[2] Véase la nota 9 del capítulo anterior.

[3] Sobre este tipo de casuística y su abuso, véase Jonsen y Toulmin (1988).

[4] Agustín escribe que «de Dios se ha dicho: “Tu ley es la verdad”. Y por eso lo contrario a la verdad no puede ser justo. ¿Pero quién duda de que toda mentira es contraria a la verdad? Por lo tanto, ninguna mentira puede ser justa» (Contra mendacium XV, 31). Griffiths (2004, 85-86) defiende la prohibición absoluta de la mentira sobre la base de que el habla es un don de Dios y su uso debe respetar su voluntad.

[5] Seana Shiffrin suscribe una línea kantiana de condena de la mentira: «El mal de mentir es que opera a partir de una máxima que, si fuera universalizada y se constituyera en una norma pública de acción permisible, nos privaría de un acceso fiable a determinado conjunto de verdades [estados mentales de los demás] y a una manera fiable de distinguir lo verdadero de lo falso» (Shiffrin, 2014, 23).

[6] Para una exposición de la compleja y cambiante posición de Kant sobre la mentira en el conjunto de sus escritos, véanse Mahon (2006; 2009), Schapiro (2006), Wood (2008, cap. 14), Sussman (2009) y Carson (2010, cap. 3); en castellano, González (2020, cap. 1).

[7] El texto de Constant es parte de su libro Sobre las reacciones

políticas, de 1796.

[8] Añade Kant: «Quien miente, por más bondadosa que puede ser su intención, debe responder por las consecuencias de su acción, delante del tribunal civil, y arrepentirse de ella, por más imprevistas que puedan ser» (Üv 427). En la Metafísica de las costumbres (MS 429), Kant refiere el caso del criado que miente por petición del señor y esto lo hace culpable del gran crimen que este último comete gracias a la mentira del criado. Korsgaard (1996, 143) explica la posición de Kant así: «Si recurres sencillamente a la razón de la otra persona, tu responsabilidad termina ahí y ahí empieza la responsabilidad del otro. Pero el mentiroso retira la responsabilidad de las manos de los demás; él, y no ellos, determinará qué forma tomará la contribución de estos al destino. Al rechazar compartir con los demás la determinación de los sucesos, el mentiroso toma el mundo en sus manos y hace suyos los sucesos. Los resultados, buenos o malos, son imputables a él, al menos en su conciencia».

[9] «No es más que por efecto del azar (casus) que la veracidad de la declaración ha podido resultar lesiva a quien se refugiaba en la casa» (Üv 428).

[10] Vemos aquí el fetichismo de las manos limpias del que se ha acusado a la ética de Kant. Afirma un comentarista contemporáneo: «Vista de este modo, la moral kantiana aparece como fundamentalmente farisaica en espíritu. En vez de confrontar honestamente los detalles complicados de la vida humana, Kant parece preocuparse solo por la conformidad irreflexiva a las reglas y el cultivo narcisista del sentido propio de pureza moral» (Sussman, 2009, 226).

[11] H. J. Paton (1954, 201) achaca la posición de Kant en este escrito a una sobrerreacción a la crítica de Constant y a que no se refiera a

él por su nombre, lo que no sería raro —afirma— debido al «mal carácter de su vejez»; Kant ya tenía más de setenta años en 1797. No obstante, habla bien de Kant el hecho de que se tomara la molestia de replicar a Constant. Por otro lado, en la disputa hay un trasfondo político que no podemos abordar aquí; véase Benton (1982).

[12] A. Schopenhauer, «Sobre el fundamento de la moral» (FM), en Los dos problemas fundamentales de la ética; sec. 17, 222-226.

[13] Esto puede articularse fácilmente en términos de la conocida distinción de David Ross entre deberes prima facie y deberes efectivos . Todo deber prima facie es un deber efectivo en determinada circunstancia si no entra en conflicto con otro u otros deberes prima facie de igual o mayor importancia. Los deberes de mayor importancia deben prevalecer. Con esto no queremos decir que la teoría de Ross esté libre de problemas. Véase Ross (1930) y Carson (2010, cap. 5; 2018) para una discusión centrada en el deber de no mentir. También es relevante Bok (1978, cap. III).

[14] En concreto, Grocio considera permisibles las falsedades dichas a los niños y personas no cuerdas, porque no suponen un ataque a su libertad de juicio, en tanto que no lo tienen (XII), también lo son las que se dicen al que quiere que le mientan (XIV), o cuando el hablante tiene un derecho superior o autoridad sobre el destinatario (XV) o cuando se dice algo falso a alguien para engañar no al destinatario, sino a quien escucha la conversación sin ser parte de ella (XIII).

[15] Kant no ofrece ningún argumento específico a favor de esta posición en ese texto. González (2020, cap. 1) reconstruye el razonamiento atendiendo a otras obras. Véase Korsgaard (1996, caps. 5) para una presentación favorable de la posición de Kant.

[16] Nos ocuparemos en la sección siguiente del caso especial de las mentiras descaradas.

[17] Korsgaard (1996) defiende, además, que el hecho de que el mentiroso no pueda obtener el consentimiento de su víctima porque la mentira es necesariamente un acto encubierto hace que mentir no sea nunca permisible. Para una crítica de esta idea, véase Carson (2010, 82-85).

[18] Lo cual puede ser, por otra parte, la mejor manera de tratar a alguien en determinadas circunstancias.

[19] Para una concepción de la mentira en esta línea, en la que nos inspiramos, véase Faulkner (2007). Sobre la concepción del testimonio que le sirve de base, véase también Moran (2005; 2006).

[20] Ambas cosas van típicamente unidas, pero, si lo dicho resulta no ser falso, una mentira puede traslucir la doblez del mentiroso sin atentar de hecho contra la verdad. Además, alguien puede mentir y no ser creído; en tal caso tampoco difundiría creencias falsas, pero seguiría mostrando su duplicidad.

[21] Agustín se refiere a la mentira pura y simple, que es la que se dice «por el simple placer de mentir y engañar» (De mendacio XIV, 25).

[22] Recientemente, Teresa Marques (2020, 4.1) ha defendido que las mentiras descaradas sirven para dominar a través de la imposición

de aserciones falsas en contextos conversacionales. Pero, como hemos argumentado, esto no tiene por qué ser necesariamente así. Además, Marques considera que lo hacen contribuyendo a la forma de abuso conocida como gaslighting . Esta es una forma de abuso emocional consistente en hacer dudar a la otra persona de su propia percepción, juicio o memoria. Esto se puede hacer diciendo cosas como «¿Te acuerdas?», cuando es bastante evidente que no hay nada que recordar, o «Como te he dicho», cuando no se lo ha dicho. A resultas de esto, la persona manipulada puede sentirse confundida o ansiosa. Sin embargo, en estos casos parece que el hablante sí intenta engañar al oyente sobre lo dicho, con lo que no estaríamos realmente ante mentiras descaradas, según se entienden en este debate.

CAPÍTULO 7

¿Es peor mentir que engañar sin mentir?

Desde que son pequeños, se intenta que niños y niñas aprendan a no decir mentiras. Quizás esta enseñanza deba entenderse como extensible sin más a no engañar en general, pero cabe reparar en el hecho de que se incide específicamente en no decir mentiras. Además, parece que la mayoría de personas tiende a pensar, al menos a un nivel intuitivo, que engañar mintiendo es peor que engañar sin mentir. Si nos vemos obligados a engañar, antes que mentir abiertamente, puede parecer mejor decir algo que, induciendo a error a la otra persona, no sea falso.

Esta tendencia puede deberse a la gran influencia histórica de la tradición de pensamiento religioso y moral que —como vimos en el capítulo anterior— pone el foco en la prohibición moral de mentir y deja en segundo plano otras vías de engaño. Desde esta posición, cuando alguien se encuentra en una situación —a veces muy comprometida, como Atanasio— en la que no puede evitar responder a una pregunta, engañar sin mentir sería la alternativa permisible, dada la prohibición absoluta de mentir. Pero ambas ideas son separables. En particular, se puede mantener perfectamente que (i) mentir es peor que (querer) engañar sin mentir sin por ello comprometerse con que (ii) mentir nunca (o casi nunca) es permisible.

La segunda cuestión ya fue abordada en el capítulo anterior. En este capítulo, nos ocuparemos de la primera, que se ha llamado asimetría moral entre la mentira y el engaño no mendaz. Examinaremos las principales razones que se han esgrimido a favor de esta asimetría y defenderemos que ninguna de ellas es convincente. Por lo tanto, nuestra posición será que no hay ninguna diferencia moralmente relevante entre mentir y querer engañar sin mentir. Esto nos obligará a ofrecer, adicionalmente, una explicación de por qué en muchos casos nos vemos motivados —de un modo que no puede considerarse irracional— a preferir engañar sin mentir.

1. MENTIRA Y ENGAÑO NO MENDAZ

Cabe aclarar, en primer lugar, que lo que vamos a comparar, estrictamente, es mentir con intentar engañar no mendazmente. Así, la cuestión es si es moralmente peor mentir —esto es, intentar engañar diciendo algo que se cree falso— que intentar engañar diciendo algo que se cree verdadero. Este matiz es importante porque —como ya mencionamos— engañar es un verbo de éxito (Ryle, 1949; Carlson, 2010, 55), esto es, exige conseguir lo que se intenta para que el acto se realice; en este caso, conseguir que el oyente se forme (o retenga) una creencia falsa. Mientras que mentir no lo es, pues mentimos con independencia de si conseguimos que nuestro oyente crea lo que tratamos de hacerle creer.

Otra manera de categorizar estas dos formas de engaño lingüístico es como engaño directo y engaño indirecto (Chisholm y Feehan, 1977; Stokke, 2018, 78). La mentira (exitosa) supone un engaño directo, mientras que el engaño no mendaz es engaño indirecto. Sin embargo, esta asimilación es problemática porque —como vimos en el capítulo 5— no siempre es el caso que el engaño no mendaz consista en la emisión de una oración que significa p —una proposición verdadera— que el oyente capta y a partir de la cual infiere otra proposición q —que es falsa—. Tal como mostraba un ejemplo como CORREO, a veces el engaño se produce de un modo más directo y más parecido a la mentira; en concreto, el oyente interpreta que el hablante asevera que q —no que comunica pragmáticamente que q mediante una implicatura a partir de p—, pues no es realmente consciente de las condiciones de verdad de la oración emitida por el hablante. De hecho, en la sección 3 alegaremos esto como una razón para resistir la asimetría moral entre mentira y engaño no mendaz.

Por otro lado, la equiparación de la mentira con el engaño directo y el engaño no mendaz con el indirecto no tiene en cuenta —como argumentamos en el capítulo 3— que una mentira exitosa (en el sentido de que consigue ser creída por el oyente) puede no engañar.

La mentira que es creída por el oyente suele hacer creer algo falso al oyente —y, por lo tanto, engañarlo—, pero también puede ser que no haga creer nada falso —y, por lo tanto, no engañe— si el mentiroso está equivocado y el contenido de su mentira no es falso. De este modo, la comparación entre mentira exitosa y engaño no mendaz es más compleja que la comparación entre mentira e intento de engaño no mendaz, pues podríamos vernos comparando intentos exitosos de engaño no mendaz con actos exitosos de mentira que no engañan; lo cual sería una distorsión en la comparación [1] . Nos centraremos, pues, en la comparación entre mentir e intentar engañar no mendazmente. Asimismo, excluiremos el engaño no intencional del contraste que nos interesa investigar en este capítulo y, cuando hablemos de engaño, nos referiremos siempre a engaño intencional [2] . Lo crucial aquí es que la mentira, dado que es siempre intencional, debe ser comparada con el intento de engaño intencional o deliberado [3] .

Finalmente, reconocemos que este planteamiento deja de lado o excluye a las mentiras descaradas y se centra en las mentiras engañosas, esto es, las mentiras que pretenden engañar. Este planteamiento puede criticarse por ser injustificadamente restrictivo; y, de hecho, se ha propuesto que el contraste entre mentir e implicar falsamente es más exacto (Adler, 1997; Pepp, 2020), pues no prejuzga que sea necesario tener la intención de engañar para mentir, ni tampoco para implicar falsamente [4] . Sin embargo, los casos que principalmente nos van a interesar son todos casos de mentira engañosa y, en este sentido, nuestro planteamiento nos parece que pone el foco en la cuestión importante al centrar la atención en las mentiras prototípicas. No obstante, cuando sea relevante nos referiremos a cómo se aplica la discusión al caso particular de las mentiras descaradas.

Teniendo presentes todas estas aclaraciones, a menudo abreviaremos y hablaremos simplemente del contraste entre mentir y engañar.

Pues bien, parece que intuitivamente tendemos a pensar que mentir es peor que tratar de engañar no mendazmente. Pero ¿por qué es tan importante no decir nada estrictamente falso cuando tratamos de engañar a alguien? ¿No tratamos igualmente de engañar cuando

implicamos conversacionalmente cosas falsas? ¿Por qué es peor usar un método —la mentira— que otro —el engaño no mendaz—, ambos perjudiciales, para conseguir el mismo fin, que no deja de ser querer engañar al oyente en ambos casos? Es necesaria alguna justificación, más allá de la mera intuición.

2. LA RESPONSABILIDAD DEL HABLANTE Y LA DEL OYENTE

Un primer argumento que cabe considerar se basa en la idea de que, en los intercambios lingüísticos, habría una distribución más o menos estricta de la responsabilidad comunicativa de cada parte. Bernard Williams se refiere a esta idea del siguiente modo:

La tradición —Kant es un ejemplo— ha hablado algunas veces en términos de distribución de la responsabilidad. Tengo la responsabilidad de decir la verdad, ni más ni menos, pero depende del oyente si acepta o no las implicaturas de lo que digo, así que, si lo engaño, lo dejo libre para formar sus conclusiones, como no lo hago si miento (Williams, 2002, 107-108).

También Alasdair MacIntyre (1994, 337) atribuye una posición de este tipo a Kant, según la cual «mi deber es aseverar solo lo que es verdadero y las inferencias erróneas que otros puedan extraer» no son «responsabilidad mía». Según esta idea, el hablante sería solo responsable de lo que dice y el oyente, de lo que interpreta. Cuando el hablante dice que p, es estrictamente responsable de que p sea verdad, pero, si el oyente extrae q o r a partir de p, esto es responsabilidad del oyente. Como hablante, soy responsable de mis palabras, pero no de lo que alguien interprete a partir de ellas, podría decirse.

De hecho, Kant puso en práctica una estrategia motivada por este tipo de razonamiento ante la insistencia de Federico Guillermo II de Prusia para que dejara de ocuparse en sus escritos de temas religiosos, altamente sensibles. Así, Kant escribió al monarca, poco antes de la muerte de este último, diciéndole que en tanto que «fiel súbdito de vuestra majestad» se abstendría en lo sucesivo de disertar públicamente sobre religión, tanto en conferencias como

por escrito (SF: 10). Con esto le hizo creer que jamás se ocuparía en público ni publicaría sobre ese tema, cuando lo que dijo literalmente es que no lo haría en tanto que «fiel súbdito de vuestra majestad» y dejaría de ser súbdito de Federico Guillermo II cuando este muriera, cosa que, como él preveía, sucedió pronto. De este modo, Kant hizo creer algo falso al monarca sin tener que mentir, sino solo mediante el engaño no mendaz. Esta estrategia se le presentaba como la mejor alternativa ante la necesidad de tener que dar respuesta a los deseos del monarca, pero sin cambiar sus intenciones ni mentir. Actuando así quedaba libre, según este razonamiento, de toda responsabilidad por la interpretación errónea de sus palabras que haría Federico Guillermo [5] .

De un modo mucho más cínico, y malvado, Yago —maestro del embuste— se defiende de la acusación vertida por su mujer, Emilia, de haber embaucado a Otelo hasta el punto de llevarle a asesinar por celos a su querida esposa Desdémona, cuando afirma: «Le he dicho lo que pensaba, y nada que no haya podido conocer y verificar por sí mismo» (Otelo V, 2). Con estas palabras, rechazaría hacerse responsable de lo que Otelo infiere a partir de lo que él ha dicho.

Así pues, la tesis dicotómica de la distribución de la responsabilidad quedaría como sigue:

DISTRIBUCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD

La responsabilidad del hablante se limita a la verdad o falsedad de lo expresado; las creencias que adquiera o confirme el oyente como resultado de sus propias inferencias a partir de p son de exclusiva responsabilidad de este último.

Una manera de apoyar esta distribución de la responsabilidad es partir de la base de que hay actos que son estrictamente atribuibles al hablante y otros que lo son estrictamente al oyente en la distribución de lo dicho y lo implicado, y así en la mentira y el engaño no mendaz. Según esta idea, la aseveración es un acto que

realiza el hablante, no así las implicaturas que se extraigan de sus aseveraciones. A la inversa, el oyente es esencialmente pasivo con respecto a la creencia que forma a partir de lo que el hablante asevera —cree directamente lo que se le dice—, mientras que es fundamentalmente activo con respecto a las inferencias que saca de lo que el hablante asevera —en este caso es él quien a partir de lo dicho extrae sus conclusiones—. Lo dicho, y así la mentira, sería un acto realizado por el hablante, mientras que el engaño no mendaz derivaría de una inferencia que sería un acto del oyente.

En esta línea se expresa Joseph Kupfer (1982), quien sostiene que tanto la mentira como el «engaño lingüístico no mendaz» suponen una traición al oyente hecha mediante el lenguaje, pero en el caso de la mentira la traición es mayor porque la persona engañada «es atacada directa y completamente con el instrumento lingüístico compartido» (1982, 115). Así, si la mentira comporta una falsificación completa que el oyente acepta pasivamente, el engaño sin mentir exige una participación activa al oyente sobre la que se cifra su responsabilidad, puesto que este tiene que hacer una inferencia a partir de lo que el hablante ha dicho.

Se podría apelar también a la conocida distinción entre hacer y permitir: las implicaturas serían algo que el hablante meramente permite, pero no hace [6] . Sin embargo, el paralelismo no es sostenible, como tampoco lo es la misma distinción tajante entre actos de uno y otro interlocutor. Lo que el hablante hace no se circunscribe solo a lo que dice, sino que incluye también lo que implica. No es que el oyente, por su cuenta, haga algo a partir de lo que el hablante dice, sino que el hablante también hace algo para que este saque ciertas implicaturas.

Más acertadamente, la distinción entre hacer y permitir puede servir para explicar el contraste entre decir e implicar algo, por un lado, y no sacar a alguien de su error, por el otro. Imagínese el siguiente caso.

ABUELA

Un joven le dice a su madre que irá a visitar a la abuela por la

tarde, pero finalmente no lo hace. Cuando el joven y su madre se vuelven a ver y charlan sobre otros temas, se desprende claramente de las palabras de la madre que cree que su hijo fue a ver a la abuela la tarde anterior, pero el hijo no dice nada sobre ese asunto concreto.

El hijo no saca a su madre del error, a sabiendas y pudiéndolo hacer —con respecto a algo que aparece en la conversación—. Puede hacerlo guardando silencio o, lo que a menudo es más efectivo, hablando de otra cosa. Este no sacar del error a su madre podría interpretarse como algo que el joven meramente permite al no decir nada al respecto; permite que su madre siga en un error. Sería una omisión, más que una acción. Pero el contraste adecuado de no sacar del error (permitir) no es solo con mentir (hacer), sino también con el engañar implicando falsamente (otro hacer). Tanto mentir como implicar falsamente son acciones y no omisiones; en ambos casos se hace y no solo se permite hacer [7] .

Alternativamente, podríamos formular esta distribución de la responsabilidad en términos del distinto control ejercido por cada parte. El hablante controla directamente su aseveración y solo indirectamente la implicatura que pueda sacar el oyente. Inversamente, al oyente le vendría más impuesta, a partir de lo dicho por el hablante, la creencia que ha de formarse con respecto a lo aseverado que ulteriores creencias implicadas conversacionalmente. Si esto es así, seríamos responsables de la verdad de nuestras declaraciones, y esta verdad nos es exigible, en virtud del control directo que tenemos sobre ello; mientras que no lo somos con respecto a qué inferencias pueda extraer el oyente de las mismas, en tanto que no tenemos control directo sobre ello.

No obstante, aunque fuese correcto decir que, como hablantes, no controlamos de la misma manera lo que aseveramos y las inferencias que el oyente extrae de lo que aseveramos —solo lo primero lo controlamos directamente—, sí que tenemos al menos un control indirecto sobre lo segundo, pues controlamos qué inferencias es muy probable que haga el oyente en tanto que decimos las cosas de determinada manera.

Así, cabe formular una versión más moderada, y más razonable, de la tesis de la distribución de la responsabilidad, que evite la distinción dicotómica anterior. Las siguientes palabras de Stuart Green presentan una versión gradual:

Cualquier creencia errónea que B pueda extraer de la declaración engañosa de A es, al menos en parte, responsabilidad de B, y (siendo todo lo demás igual) A debe ser considerado menos culpable que si hubiera mentido (Green, 2001, 175).

Podemos formular esta versión de la tesis —la tesis gradual de la distribución de la responsabilidad— del siguiente modo:

DISTRIBUCIÓN GRADUAL (ROL DEL HABLANTE)

La responsabilidad del hablante es mayor con respecto a la verdad o falsedad de lo enunciado que con respecto a otras creencias que el oyente adquiera o confirme como resultado de sus inferencias a partir de p.

DISTRIBUCIÓN GRADUAL (ROL DEL OYENTE)

La responsabilidad del oyente es mayor con respecto a las creencias que adquiere o confirma como resultado de sus inferencias a partir de lo que el hablante asevera que con respecto a la creencia que resulta de lo aseverado por el hablante.

Esta nueva versión supone una modificación gradualista de la justificación anterior —hablante y oyente son más o menos activos en la mentira y el engaño no mendaz— y resulta mucho más plausible —aunque ya no permitiría a Kant esquivar toda responsabilidad con respecto al error en que ha caído el monarca a

consecuencia de la interpretación de sus palabras—. En ambos actos participan tanto el hablante como el oyente, pero en el caso de la mentira intervienen de una forma más activa y más pasiva, respectivamente, que en el caso del engaño no mendaz, en el que sería al revés.

(Las expresiones «actuación activa/pasiva» o «participación activa/pasiva en un acto» pueden sonar extrañas, pero la idea es la misma que cuando, por ejemplo, al preparar una comida entre muchos unos tienen un rol más activo —hacen más cosas o las más importantes— y otros tiene un rol más pasivo —hacen poco o cosas más intrascendentes—, de manera que si la comida sale bien —o mal— siempre hay algunos, en particular, a los que responsabilizar —felicitar o culpar— más. Todos participan en el acto o actividad de preparar la comida, pero unos más que otros o de manera más protagonista).

3. IMPLICATURA Y CONTRIBUCIÓN DEL OYENTE

Sin embargo, el problema de esta posición es, en primer lugar, que no es verdad que en los casos de engaño por implicatura el oyente sea siempre activo, o más activo, que en los casos de engaño por mentira. Y, en segundo lugar, aun en los casos en los que el oyente sí es más activo y extrae las inferencias erróneas, no debemos suponer que, porque sea activo, extrae las inferencias que simplemente se le ocurren y no las que se le presentan o imponen como más plausibles o razonables. Las creencias que nos formamos a partir del intercambio lingüístico son el resultado de la interpretación de las palabras del hablante que, en determinado contexto, se presenta como racionalmente más justificada. En esta sección defenderemos estas dos réplicas a la posición pergeñada en la sección anterior.

Para abordar la cuestión, volvamos al contraste entre dos tipos de engaños no mendaces que ya vimos en el capítulo 5. Son los ilustrados por los casos FIESTA y CORREO. Recordemos el primero:

FIESTA

Roberto invita a Alicia a su fiesta de cumpleaños, que será mañana por la tarde, pero a Alicia no le apetece asistir y, aprovechando que tiene un examen mañana por la mañana, le dice: «Mañana tengo un examen».

El oyente completa la emisión del hablante para que esta sea relevante como respuesta a su pregunta. Si la fiesta de cumpleaños de Roberto era mañana por la tarde, la manera de que sea cooperativa, relevante, la respuesta de Alicia a su invitación, «Mañana tengo examen», es inferir que el examen será mañana por la tarde y completar lo dicho por Alicia hasta convertirlo en

«Mañana tengo un examen por la tarde» y que, por ello, no podrá asistir a su fiesta. Porque ¿qué sentido (cooperativo) tiene, si no, que ante la invitación responda diciendo que mañana tiene un examen? La respuesta directa a la pregunta «¿Vendrás a mi fiesta de cumpleaños?» es «Sí» o «No». «Mañana tengo un examen» no es una respuesta a la pregunta y la única manera de dar sentido a tal emisión es entender que la respuesta completa sería «No, porque mañana tengo un examen» y, si tener mañana un examen es la razón aducida para no acudir a la fiesta, cabe suponer que el examen impide la asistencia a la fiesta. Creer que es esto lo que Alicia ha querido decir es lo más razonable [8] .

Cabe reparar en el hecho de que la definición típica de engaño no mendaz sigue este modelo de FIESTA, en el que el oyente, a partir de lo dicho por el hablante (p, que es verdadero) infiere otra cosa (q, que es falsa). Así, por ejemplo, Jonathan Adler da esta definición, que ya comentamos en el capítulo 5:

Engañar intencionalmente es aseverar o declarar lo que se cree con la intención de que el oyente infiera de ello algo falso que pasa a creer (Adler, 2018, 301) [9] .

En esta caracterización, la extracción de las implicaturas supone la captación del significado literal de lo dicho para, a partir de él, poder derivar la implicatura. Y al oyente se le atribuye una participación activa en su propio engaño, lo que le hace aparecer como el responsable (al menos parcial) del engaño.

Pero este no es el único tipo de engaño no mendaz, como vimos. En casos como CORREO el oyente no derivaba q de p, sino que, sin acceder realmente al significado literal de lo dicho (p), interpretaba lo dicho como significando q. Recordémoslo:

CORREO

«Alguien ha estado abriendo tu correo», dice ella amablemente, y tú, confiando en ella, entiendes que no se trataba de ella misma. Si descubres que era ella, tendrás que estar de acuerdo (si bien con los dientes apretados) en que lo que dijo era verdad (Williams, 2002, 96).

De este modo, a menudo el oyente no infiere, sino que capta lo dicho de un determinado modo, en tanto que es el significado más plausible en un contexto de confianza en el que se presupone que se quieren cumplir las máximas conversacionales.

Así pues, vemos que no es verdad que en todos los casos de engaño no mendaz el oyente sea (más) activo y que a partir de la captación de lo dicho (p) infiera —por su cuenta y riesgo— algo distinto (q) que pasa a creer. A menudo, el sujeto no es consciente de lo que se ha dicho realmente, sino solo de lo que se comunica [10] . Con esto tenemos nuestra primera réplica a la posición presentada en la sección anterior.

Por otro lado, aun en los casos del primer tipo, en los que el oyente sí es consciente y extrae activamente la implicatura, esto no significa que esta sea fruto de una mera decisión caprichosa suya, de la que sea particularmente responsable. El oyente forma creencias como resultado de inferencias a partir de lo dicho que constituyen la interpretación (de lo que el hablante quiere comunicar) que, en dicho contexto, se impone o resulta más plausible —a veces, de manera casi inescapable, como en CORREO o el caso de Kant y Federico II—. Esta interpretación tiene su propia fuerza racional y, en ocasiones, puede ser tan obligatoria como la interpretación exigida por una aseveración. Es el hablante quien implica y el oyente se ve impelido a interpretar la emisión según la implicatura que exige el contexto lingüístico [11] . Así, que el oyente sea más activo al extraer inferencias, no supone que sea un acto que solo o fundamentalmente depende de él. El hablante puede construir su discurso de tal manera que se asegure el resultado deseado forzando racionalmente al oyente a extraer determinadas inferencias [12] .

Con esto no pretendemos afirmar que el oyente no sea responsable

en absoluto de sus inferencias, como tampoco deja de serlo con respecto a lo que cree a partir de lo dicho. Por supuesto, este tiene una capacidad racional para resistir ciertas interpretaciones más plausibles de lo que se le dice que varía según las circunstancias y su personalidad epistémica. Uno puede creer o no una aseveración, y esto depende de lo que se dice, de cómo se dice, de quién lo dice, etc., pero también de si uno es más o menos abierto o cerrado de mente, crédulo, dogmático, etc. Aquí entran en juego una serie de virtudes y vicios epistémicos relativos no a la transmisión de testimonio, sino a su recepción [13] .

Adicionalmente, que el oyente contribuya causalmente a su propio engaño no supone una mengua en la responsabilidad del hablante [14] . Esto es así de manera general. Imaginemos que Ron quiere matar a Leo y que para ello elige un método que requiere la intervención activa del propio Leo. Este último debe realizar una acción cotidiana, como poner en marcha su coche, para que estalle la bomba lapa. Si Leo no sube al coche y lo pone en marcha, la bomba no estallará. Pero esto no reduce la culpabilidad de Ron en comparación con que él mismo haga detonar la bomba por medio de un control remoto.

Con esto, esperamos haber mostrado que la imagen de un oyente culpable exclusivo de su propio error con respecto a las implicaturas es una imagen que no se adecua a la realidad.

Pero hay otras consideraciones a las que se puede apelar para defender la asimetría moral entre la mentira y el engaño no mendaz que aún hemos de examinar. Recordemos que lo que está en disputa es qué diferencia puede haber entre una y otro que justifique una valoración moral diferente cuando la motivación y el resultado pretendido son idénticos.

4. ABUSAR DE LA CONFIANZA

Otra razón que se ha aducido a favor de la asimetría moral entre mentir y meramente engañar es que solo la mentira, en tanto que implica faltar a la verdad, traiciona o quiebra la confianza que depositamos unos en otros en nuestros intercambios lingüísticos. En contraste, realizar implicaturas falsas no conlleva defraudar esta confianza que el oyente deposita en el hablante, porque con ellas no aseveramos nada falso —no faltamos a la verdad—.

La versión inicial de esta defensa de la asimetría se debe a Chisholm y Feehan (1977, 153). En realidad, estos autores contrastan la mentira con otras formas de engaño deliberado no lingüístico, como el caso de Kant de la persona que hace las maletas a la vista de alguien para hacerle creer que se va de viaje. Para Chisholm y Feehan la mentira comporta, de un modo esencial, un «abuso de la fe» del oyente, no así otras formas de engaño deliberado no lingüístico. No obstante, como han señalado Saul (2012, 76) y Adler (1997, 444), este contraste es demasiado basto en relación con lo que estamos discutiendo. Puede que Chisholm y Feehan tengan razón con respecto al contraste entre engaño lingüístico y no lingüístico, pero otra cosa es entre tipos de engaño lingüístico, como son la mentira y el engaño no mendaz.

(Aquí podríamos tratar de resistir el hiato que se suele aceptar, sin más, entre engaño lingüístico y no lingüístico. ¿Por qué, ante la mirada de nuestro rival, volver a colocar las piezas del ajedrez en su lugar correspondiente del tablero es esencialmente distinto a decir, por ejemplo, «Se nos hará de noche» o «Juguemos otra» con respecto a lo que queremos hacer creer? La inferencia que el otro jugador hace en el primer caso puede ser tan plausible o razonable como en los otros dos casos lingüísticos; incluso más que en el caso de la implicatura. Pero dejaremos esto de lado).

Podemos entender que el espíritu de la posición de Chisholm y Feehan es el siguiente: el oyente solo tiene derecho a esperar del

hablante que crea lo que dice y, así, a poder culparlo si rompe esta expectativa, pero no tiene derecho a esperar que crea todo lo que se implica a partir de lo que dice, ni a culparlo porque no lo crea. Sin embargo, esto o bien es una mera preconcepción o estipulación, y requeriría una ulterior justificación, o bien se entiende que deriva de hechos lingüísticos y a esto ya respondimos en la sección anterior al mostrar que hay implicaturas —si es que lo son en algún extremo— que son tan directas como aquello que se asevera, bien sea porque se captan antes que el significado literal, bien porque son racionalmente obligatorias.

Pero podríamos reformular la posición que estamos examinando en otros términos: al aseverar que lo que el hablante transmite en realidad es algo así como «p y te aseguro que p», mientras que lo que implica conversacionalmente no lo transmite con esta misma seguridad. Así, Matthew Benton (2018, 130) afirma que «uno no carga con la misma responsabilidad epistémica al implicar conversacionalmente que p que al aseverar que p con plena fuerza» debido a que existe una norma epistémica para la aseveración, y no para la implicatura, que constituye una «regla lingüística social». Y esto tendría una repercusión moral. Adler (1997, 449-451) habla de una «demanda de veracidad» particularmente apremiante para la aseveración, que tendría fuerza moral en tanto que responde a una expectativa mutua, es racional y la aceptamos tácitamente. También Carson (2018, 158-159) afirma que para mentir tenemos que aseverar, y aseverar implica garantizar que lo que se dice es verdad, lo que es una invitación a la confianza y a hacer que el oyente dependa de la verdad de lo dicho. Con ello, el mentiroso defrauda, o intenta defraudar, la confianza de la otra persona —mientras que el engaño no mendaz, en tanto que no se produce por medio de la aseveración, no supone una invitación a confiar y, en consecuencia, no comporta un abuso de confianza—.

¿Qué responder a esto? Sin duda, es cierto que nuestra responsabilidad, y con ella las opciones de defraudar al oyente, varía mucho según cómo transmitamos una información. Si me preguntas cuándo es el examen y contesto «El viernes a las 11», estoy asumiendo una responsabilidad en lo que digo que es mucho mayor a la que asumo si respondo «Me parece recordar que era el viernes a las 11, pero no estoy del todo seguro». En el primer caso,

doy a entender que el oyente puede fiarse por completo de mi respuesta, mientras que en el segundo le estoy instando a que busque una vía alternativa de confirmación. Si digo lo primero y quien me pregunta se presenta al examen el día y hora indicados y la información no es correcta, este se sentirá defraudado y podrá enfadarse conmigo, o sentirse decepcionado, de un modo que no sería razonable si le hubiera dicho lo segundo. Pero ¿cómo se aplica esto a nuestra distinción? No está nada claro que podamos asumir simplemente que aseverar es siempre dar una seguridad mayor a lo comunicado que implicar conversacionalmente, que es lo que necesita probar el argumento. Ya vimos que hay casos en los que la extracción de la implicatura es algo inmediato y que ni siquiera requiere la captación del significado literal, como en el ejemplo CORREO.

Otra manera de defender la asimetría en tanto que diferencia en la quiebra de la confianza podría ser esta: la mentira supone una violación tal de la confianza entre los interlocutores que, cuando se descubre, impide continuar la conversación, mientras que el descubrimiento de una implicatura falsa no tiene el mismo impacto en la conversación, lo que indicaría que la quiebra en la confianza es aquí menor. Esta parece ser la posición de Alan Strudler (2010) [15] . Pillar una mentira tiene un impacto sobre la continuidad de la conversación que no tiene pillar una implicatura falsa. Sin embargo, el descubrimiento de una mentira no tiene por qué acabar con la conversación. He aquí un ejemplo de Saul (2012, 79) contra Strudler:

A: «¿Cómo te va el negocio?».

B: «Excelentemente; tenemos muchos clientes».

A: «¿Seguro? El mío ha quebrado».

B: «Bueno, el mío ha quebrado también. No me atrevía a decirlo».

Saul afirma que, en un caso como este, el descubrimiento de la

mentira, lejos de acabar la conversación entre los interlocutores, más bien la mejora y redunda en una mayor confianza entre las partes. Por otro lado, añade Saul, la detección de un intento de engaño no mendaz puede tener efectos tan devastadores con respecto a la confianza entre las partes como la detección de ciertas mentiras.

En realidad, Strudler se centra en situaciones de negociación, que son un tipo de intercambio lingüístico en el que suelen regir unas convenciones más estrictas. Son contextos especiales en este sentido no solo las negociaciones económicas, sino también las políticas y de otros tipos, los tribunales de justicia, las entrevistas a la contra, los debates entre políticos, bien sean parlamentarios, electorales, etc. Lo que todos estos contextos tienen en común es que en ellos se da un cierto antagonismo entre las partes y no rige el mismo tipo de confianza general en la cooperación comunicativa que rige en contextos normales. La confianza que impera en ellos se limita al cumplimiento de las reglas específicas que rigen cada tipo de contexto, en especial la regla estricta de no mentir, pero no se asume que el otro no tratará de embaucarnos para lograr su propósito. Por ejemplo, un vendedor de coches de segunda mano no puede mentirnos a una pregunta directa que le hagamos sobre el coche o las condiciones de la compraventa, pero sí que puede matizar o esconder cierta información. O un candidato a las elecciones puede incidir en lo que le interesa para convencer a los electores y soslayar lo que no le beneficia. Fuera de estos contextos, o si el vendedor fuera amigo nuestro, el tipo de confianza depositada en el interlocutor es normalmente mayor y, por lo tanto, más fácil de ser defraudada.

Pues bien, es cierto que en estos contextos la discriminación entre la mentira y el engaño lingüístico no mendaz es más marcada, de modo que la asimetría que hace peor a la primera parece imperar. Pero esto no es del todo así. Imaginemos una persona que negocia con un agente inmobiliario la compra de un piso que ya ha visitado. Conoce el precio a pagar y las condiciones de la compraventa. Pero, a la hora de formalizar el pago, el agente no le advierte de que ha incrementado la comisión que tiene que pagarle porque la empresa ha subido estos porcentajes desde la última vez que el cliente le preguntó por esa información, que fue hace unos meses. El agente

inmobiliario se espera a firmar el contrato de compraventa para comunicarle sus honorarios con el nuevo porcentaje a recibir. Parece razonable que el comprador sienta que el vendedor ha traicionado su confianza, aunque este no le haya mentido.

Nuestra conclusión a esta sección es que esta defensa de la asimetría no parece justificada por cuanto no hay una diferencia clara y constante en términos de ruptura de la confianza entre la mentira y el mero engaño. En el capítulo siguiente volveremos a la cuestión de la confianza, su conexión con la sinceridad y su importancia en la comunicación y en la cooperación social, más en general.

5. LA PREOCUPACIÓN POR EVITAR MENTIR

Hemos rechazado todas las razones que hemos ido considerando a favor de una asimetría moral entre mentir y engañar; esto es, a favor de que sea mejor o peor, en sí mismo, usar uno u otro método de engaño. La posición por la que abogamos es que no hay una diferencia moral estricta entre mentir y engañar, pero sí que puede haberla contextualmente o dependiendo del propósito con el que el agente opta por una u otra cosa, aunque no debido al hecho mismo de que opte por la mentira o por el engaño no mendaz. Todavía no estamos en disposición de haber mostrado por completo que esto es así, pero esperamos haberlo hecho al final de este capítulo.

Somos conscientes de que negar que mentir sea, al menos en general, peor que solo engañar choca con la intuición contraria y creemos que esto nos obliga a dar una explicación de este hecho. Si no hay tal diferencia moral, ¿por qué seguimos preocupándonos, en muchas ocasiones, por evitar ante todo mentir y preferimos llevar al oyente a engaño sin decir nada falso? Una respuesta podría ser esta: porque estamos, en general, en un error y de lo que se trataría es de difundir el hallazgo teórico de que esta asimetría en realidad no está justificada y, por lo tanto, tampoco lo está tomarla como guía de nuestra conducta. Eso debe ser parte de la verdad. Si estamos en lo cierto, es un error creer que es mejor moralmente engañar sin mentir que engañar mintiendo, porque en ambos casos estamos engañando (sea este engaño moralmente censurable o no). Pero, aun cuando estemos plenamente convencidos de que no hay ninguna diferencia moral sistemática entre mentir y engañar, podemos seguir tentados por ella. Quizá el no faltar a la verdad, ante todo, siga funcionando aún sin el que era su fundamento, esto es, de forma irracional o como una especie de tabú. Sin embargo, se puede ofrecer una explicación que justifica preferir racionalmente engañar sin mentir.

Cabe decir, antes de pasar a ello, que quizá haya personas que no tengan nunca en cuenta esta asimetría, que no sientan su fuerza,

que no sientan nunca el impulso por evitar mentir, ante todo. Pero, si las hay, seguramente serán la excepción. Parece más probable que abunde lo contrario: quienes se ven inclinados a preferir el engaño indirecto, por medio de implicaturas, a la mentira.

Este mismo reto lo han afrontado Jonathan Adler y Jennifer Saul, quienes también consideran que en general no es mejor engañar que mentir [16] . En concreto, Saul (2012) afirma explícitamente que no hay una diferencia moral general entre el acto de mentir y el de engañar no mendazmente. Adler (2018) considera que quien, viéndose obligado a tener que engañar, se esfuerza por evitar mentir y trata de encontrar formas alternativas de engaño que no impliquen faltar a la verdad realiza un esfuerzo que es elogiable por dos razones: por el hecho mismo de que se esfuerza por no faltar a la verdad y porque hace esto aun a costa de arriesgarse más a fallar en su engaño que si hubiera mentido, en tanto que es un medio menos fiable porque deja más margen de maniobra al oyente para escapar del engaño. Este esfuerzo mostraría un mayor respeto por la verdad y por el oyente que mentir directamente.

Consideremos el siguiente ejemplo, del mismo tipo que ANASTASIO en el capítulo anterior.

ISOLDA

Isolda es acusada de adulterio por su esposo, el rey Marco de Cornualles, y, para salir del aprieto, declaró ante la corte: «No he tenido entre mis piernas a más hombres que mi marido y el que me llevó a hombros para cruzar un vado». El hombre que la ayudó a cruzar el vado era su amante, el caballero Tristán, disfrazado de mendigo.

Isolda había tenido entre sus piernas al supuesto mendigo esa vez, pero no solo esa. Lo que dice es estrictamente verdad, pero no lo que implica conversacionalmente. Como Atanasio, Isolda se esfuerza por evitar mentir y tiene que aguzar el ingenio. Con ello, incurre en un riesgo mayor que urdiendo una mentira. Pero, si su

respuesta habla bien de ella, no parece que sea por razones morales. Su acto de engaño no mendaz no parece moralmente mejor que haber optado directamente por mentir y decir que nunca ha tenido a Tristán entre sus piernas.

Adler (2018, 306) sostiene que optar por la implicatura supone asumir mayor «carga y sacrificio» en tanto que esta «requiere más esfuerzo que mentir (sin la expectativa de beneficios que lo compensen)». Engañar sin mentir requiere un esfuerzo cognitivo mayor, como el que hace Isolda, para hallar una verdad cuya aseveración lleve al oyente a inferir la falsedad que se le quiere hacer creer. Y con ello se sacrifica, además, la propia autoridad sobre lo que el hablante acabará creyendo. De este modo, según Adler:

El hablante muestra mayor preocupación por responder y ser deferente hacia los intereses del oyente, así como mayor respeto por la norma de la veracidad. La violación directa de la regla moral conocida contra mentir expresa la ausencia de respeto por los intereses del oyente o la maldad de mentir (Adler, 2018, 307).

Sin embargo, no hay que perder de vista que el objetivo es igualmente tratar de engañar al oyente (aunque sea en unas circunstancias apremiantes), por lo que esa «mayor preocupación por responder y ser deferente hacia los intereses del oyente» es muy relativa. Puede ser que el oyente conserve un mayor margen de maniobra que si se le miente directamente, pero no parece que esto sea tan importante aquí, además de que esta supuesta manera de respetar los intereses del oyente descansa sobre el presupuesto de que hay una norma de veracidad que se circunscribe estrictamente a la mentira, que fundamenta una regla moral que condena la mentira en particular, lo cual supone prejuzgar la cuestión.

En una línea semejante, Strudler (2010, 175-176) ha defendido que la mentira es peor porque hurta al oyente el control sobre la conversación en un grado mayor que el engaño no mendaz. Sin embargo, optar por la implicatura falsa que lleva al error a través

de una inferencia que el oyente tiene que hacer, en tanto que interpretación más plausible de lo dicho, puede hablar peor del hablante. Porque, cínicamente, el hablante puede optar por la implicatura falsa para hacer recaer el peso de la responsabilidad del engaño en la (mala) interpretación del oyente y tener más fácil esquivar la acusación de insinceridad. Sería esta una forma de escurrir el bulto, a la vez que un motivo para la autoindulgencia. Y podría también llegar a ser una muestra de perversidad, como en el caso del asesino que opta por montar una trampa macabra en la que la víctima acaba matándose a sí misma.

Podemos trazar aquí una analogía con dos formas de acoso sexual. Un acosador sexual puede tener un estilo muy tosco y dedicarse a plantear explícitamente relaciones sexuales a una víctima que le ha dejado claro que rechaza esas pretensiones. Pero también puede tener un estilo lábil y comportarse de manera insinuativa ante la víctima, de modo que, aunque las insinuaciones sean razonablemente claras en el momento, siempre pueda rechazar cualquier acusación posterior. En este sentido, la mentira sería como el acoso explícito y el engaño no mendaz como el acoso implícito. La pregunta es esta: ¿qué tipo de acoso es peor? ¿Habla mejor o peor de alguien elegir una estrategia en vez de otra? Depende. Creemos que la respuesta a esta pregunta depende de muchos factores que van más allá de que se opte por uno u otro estilo de acoso y, en todo caso, ambos tipos pueden ser igualmente dañinos.

Si esto es así, tampoco es correcta la posición asimétrica inversa, que mantendría que el engaño indirecto es en general peor que el engaño directo, en tanto que el primero abusa de la confianza del oyente y le traslada cínicamente la responsabilidad. Clea Rees (2014) ha defendido recientemente una posición de este tipo. Rees parte de la idea acertada de que normalmente estamos autorizados a confiar por igual en lo que se nos dice y en lo que se implica a partir de lo que se nos dice. En particular, Rees (2014, 64) considera que en contextos normales —esto es, en los que no son contextos especiales de antagonismo— estamos epistémica y moralmente obligados a confiar en lo que se nos dice, en ausencia de razones concretas para desconfiar. Como hablantes, al comunicar algo a alguien, le generamos la obligación de confiar en lo que

implicamos tanto como en lo que aseveramos, pero las implicaturas requieren una confianza mayor, que presupone buena voluntad en el hablante y nos coloca en una tesitura de mayor vulnerabilidad. En este sentido, podríamos decir que, si nos tienen que engañar, mejor que nos mientan directamente a que traten de engañarnos de otro modo más artero.

Sin embargo, si volvemos a la analogía con los tipos de acoso, no parece correcto decir que uno u otro tipo sea en general y globalmente peor que el otro. Asimismo, depende de con qué propósito el acosador elija uno u otro tipo, aun siendo condenables ambos, por supuesto. Si elige el más sutil como una forma de tanteo (excesivo) menos intrusivo, el tipo insinuativo puede ser menos malo, pero si lo hace para acosar sin poder ser cazado en el acto y acusado con claridad parece peor esto que hacerlo de una manera más franca, que también permite una defensa más decidida por parte de la víctima. Y, a la inversa, el acoso explícito puede ser más agresivo, pero también menos invasivo mentalmente.

Así pues, tampoco aceptamos la asimetría inversa a la tradicional, a saber, que la mentira sea una opción moralmente mejor al mero engaño. En definitiva, si bien es cierto que hay ocasiones en las que puede ser peor el engaño no mendaz que la mentira, como cuando el hablante quiere escudarse en la implicatura que el oyente ha de extraer para escapar a su responsabilidad, en otras ocasiones la mentira parece peor que el engaño no mendaz, o es indiferente usar una u otro. La posición que creemos correcta es que uno u otro tipo de acto, en tanto que métodos diversos para tratar de alcanzar un mismo fin, no son ni mejores ni peores en sí mismos. Solo cuando tenemos en cuenta el propósito por el que el agente elige una u otra cosa podemos juzgar mejor o peor uno u otro acto concreto, pero no porque sean actos de uno u otro tipo, sino por la razón por la que se elige uno u otro, según las circunstancias, y con qué propósito se persigue el engaño. En concreto, cabrá tener en cuenta si las circunstancias nos obligan a engañar o si lo elegimos libremente, con qué finalidad decidimos hacerlo, si para mal o para bien, etc.

Por su parte, Jennifer Saul (2012; 2012b: 6) mantiene que evitar la mentira y elegir el mero engaño puede, en ocasiones, hablar bien del carácter moral del agente, y viceversa. Saul considera que no

hay diferencia moral entre mentir y meramente engañar en tanto que actos, pero la preferencia por el mero engaño —cuando uno se ve forzado a tener que engañar— puede hablar bien del agente cuando este cree (erróneamente) que meramente engañar es mejor moralmente que mentir [17] . Pero, en tanto que el propio acto de engañar sin mentir no es, en realidad, moralmente preferible al acto de mentir, entonces la preferencia sin más no parece que pueda hablar (moralmente) bien del agente, al menos objetivamente bien. Saul pone el énfasis —recogiendo lo que considera atractivo de la idea anterior de Adler— en el valor del esfuerzo por evitar mentir. Sin embargo, esta es una defensa muy débil de este esfuerzo por evitar mentir, pues se basa solo en la creencia errónea del agente de que mentir es peor; una creencia que debería corregir. Buscando una analogía, ¿habla moralmente bien de alguien que pegue palizas a su hijo porque cree sinceramente que así le ayuda en su educación? No lo parece.

Por nuestra parte, creemos que la preferencia por evitar la mentira se puede explicar apelando a cierto tipo de razones, aunque la mentira no es en sí misma moralmente peor que otros tipos de engaños. En la siguiente sección trataremos de ofrecer una explicación en estos términos.

6. EL AFÁN DE AUTOPROTECCIÓN

Dijimos anteriormente que el hablante puede optar por engañar no mendazmente para volcar la responsabilidad del engaño en el oyente, de modo que parezca que es el oyente el que ha extraído por su cuenta y riesgo las conclusiones que le han llevado a creer algo falso. Esta estratagema puede ser bastante perversa cuando el hablante está ante un oyente inocente. Sin embargo, hay contextos de antagonismo que nos impelen razonablemente a comportarnos de un modo estratégico no muy diferente. No tiene por qué tratarse de embaucar a un oyente vulnerable, sino simplemente de fortalecer la propia posición. En muchas ocasiones, y no solo en contextos antagonistas especiales, tenemos buenas razones para blindar nuestras palabras ante posibles acusaciones o reproches. En el contexto de una discusión en la que queremos hacer todo lo posible para imponernos a nuestro oponente, hemos de guardarnos mucho de decir algo que le permita a este cazarnos tratando de engañarle y, para ello, es más seguro no decir nada falso. Un intento de engaño por medio de una implicatura falsa suele ser más difícil de demostrar que una mentira; hay más maneras de tratar de escapar al reproche. Estratégicamente, también podría ser mejor evitar todo tipo de engaño, aun el indirecto, pero, o bien no siempre esto es posible si no se quiere renunciar al objetivo al que se aspira (muchas veces legítimo), o bien el engaño supone una estrategia más rápida o segura. Asimismo, cuando la mentira aparece como el método más eficaz de hacer creer a nuestro oponente lo que queremos que crea, y esta razón estratégica se impone, lo mejor será que la mentira esté particularmente bien tejida.

Esta perspectiva, que llamaremos prudencial o estratégica, contrasta con una perspectiva de tipo altruista o incondicionalmente cooperativa. La idea que queremos defender es que la motivación que tenemos en muchas ocasiones para preferir evitar la mentira y optar por otras formas de engaño procede de la adopción de esta perspectiva prudencial y, en concreto, del objetivo de blindarnos lo más posible ante el reproche. Esta perspectiva responde a una

racionalidad egocéntrica que contrasta con la racionalidad moral propia de una perspectiva altruista. Ambas perspectivas no tienen por qué ser excluyentes, aunque no siempre serán coincidentes. Optar por actuar en virtud del objetivo estratégico puede ser cínico o —en general— inmoral en ciertas ocasiones, pero también puede ser admisible y razonable en otras.

Así pues, el engaño no mendaz puede ser en general prudencialmente preferible a la mentira, aunque no por razones morales. Creemos que esto explica suficientemente por qué podemos preferir evitar mentir a engañar, como nos sucede en muchas ocasiones, aun cuando lo primero no sea moralmente mejor que lo segundo y ni siquiera lo creamos. Con ello, rechazamos que hable bien de alguien, en general, que evite mentir y prefiera tratar de engañar sin mentir, al menos desde un punto de vista moral.

No obstante, hay una objeción razonable a esta propuesta, que sería la siguiente: en general, si creemos que engañar sin faltar a la verdad es mejor que mentir, consideramos que es por razones morales. Por lo que la explicación estratégica ofrecida atribuye a quien así piensa una especie de autoengaño con respecto a cuáles son sus verdaderas razones para tener esta preferencia [18] .

Para responder a esto, hemos de decir, en primer lugar, que, sin duda, en ocasiones puede estar presente el autoengaño. A veces pensamos que hacemos algo por razones morales cuando más bien lo hacemos por razones prudenciales. Por otro lado, la distinción entre razones prudenciales y morales no debe entenderse del modo dicotómico en que, para simplificar, la hemos presentado. En nuestra experiencia cotidiana de lo que hacemos y de por qué lo hacemos, no distinguimos de un modo tan nítido entre unas y otras razones. Sin embargo, no pretendemos afirmar que toda decisión de optar por el engaño no mendaz en lugar de por la mentira se deba a razones prudenciales encubiertas, o a que no tenemos una consciencia clara de la distinción entre razones morales y prudenciales. Ciertamente, sí hay ocasiones en las que preferimos engañar de otro modo y evitar la mentira por las que consideramos razones morales. Pero en estos casos lo que puede estar en juego es que mentir es peor que engañar sin mentir de una determinada manera o por un determinado fin. No está claro que debamos

entender que engañar mintiendo es peor tout court a engañar sin mentir. Mientras sea así, ello no contradice nuestra explicación. Cuando se deba inferir que lo que se presupone es que engañar mintiendo es moralmente peor tout court a engañar sin mentir, entonces nuestra posición es que se trata de un presupuesto erróneo que debe corregirse.

Pero no creemos que usualmente se valore moralmente el mero hecho de que alguien evite mentir y opte por otra forma de engaño. Considérese el siguiente ejemplo, basado en Williams (2002, 114) y Saul (2012, 70, 87):

ANCIANA

Una anciana pregunta, en su lecho de muerte, por su hijo. Este ha sufrido un grave accidente esa mañana. Se le puede responder la verdad, pero esto le produciría un sufrimiento bastante gratuito dada la situación terminal en la que se encuentra, y el interlocutor decide engañarla. Pero puede hacerlo de estas dos maneras:

(1)A: «¿Cómo está mi hijo?».

B: «Está bien. No se preocupe».

(2)A: «¿Cómo está mi hijo?».

B: «Lo vi ayer y estaba perfectamente».

B sabe perfectamente cómo está el hijo de la anciana en los dos casos. En el primero, simplemente miente a la anciana. En el segundo, no miente, sino solo implica conversacionalmente que el hijo está bien. No parece que entre una y otra respuesta haya ninguna diferencia estrictamente moral; en ambos casos B pretende engañar a la anciana para evitarle un sufrimiento. Alguien podría rechazar esta conducta —engañarla— por paternalista, pero, si se acepta que lo mejor en este caso es el engaño, no parece que se

pueda alegar ninguna diferencia moralmente significativa entre ambos casos [19] . Si la opción (2) es mejor que (1), lo es solo desde una perspectiva estratégica, en tanto que B se guarda una posible réplica ante la acusación de haber engañado a A: «Yo no dije realmente que estuviera bien». Así, podemos valorar su mayor astucia estratégica, pero no considerarlo más virtuoso moralmente solo por el hecho de engañar evitando la mentira. De hecho, si, en un caso como este, lo que tiene en mente es sobre todo este interés estratégico a la hora de afrontar la pregunta de la anciana y optar por (2), nos parece que esto solo puede hablar mal de B. Hay otros contextos en los que evitar la mentira puede ser más razonable —puede ser la opción más precavida—, pero no por razones morales.

Podríamos apelar también a ejemplos de engaño con el propósito de causar un perjuicio en el oyente y no cambiaría el diagnóstico. O, igualmente a casos de autodefensa, como ISOLDA y ATANASIO. Si la respuesta que dan a sus interrogadores habla bien de ellos es solo con respecto a su ingenio y habilidad, no con respecto a su carácter moral.

Cabe decir que se ha alegado otra razón para defender la asimetría entre la mentira y el engaño no mendaz, que se basa en su diferente impacto en la credibilidad de una persona. Según sostiene Jonathan Webber (2013), la mentira daña más la credibilidad de una persona que el engaño no mendaz porque mentir daña nuestra credibilidad con respeto tanto a lo que aseveramos como a lo que implicamos conversacionalmente, mientras que el engaño no mendaz solo daña nuestra credibilidad con respecto a lo que implicamos conversacionalmente.

esa asimetría misma justifica que la sociedad se reserve un oprobio mayor para la mentira que en respuesta al engaño no mendaz. Un acto que daña la credibilidad de un informante en conjunto es considerablemente más nocivo para nuestras necesidades colectivas como comunidad epistémica que un acto que solo daña la credibilidad de las implicaturas conversacionales de un informante (Webber, 2013, 654).

Como receptores de testimonio, podemos confiar más en alguien que engaña sin mentir que en quien miente directamente. Como emisores, queremos preservar nuestra credibilidad al máximo, por lo que es mejor que solo engañemos sin mentir. Por eso es bueno, según Webber (2013, 658), que la sociedad sancione con distinta severidad las diferentes formas de engaño según la gravedad del daño que hacen a la credibilidad. Sin embargo, cabe replicar que el daño a la credibilidad de una persona depende de muchos aspectos: sobre qué trate de engañar, cuál sea la importancia de lo que está en cuestión, con qué propósito se haga, etc. —de acuerdo con lo que hemos estado argumentando—. Por otro lado, esta no parece tanto una razón moral como estratégica, lo que refuerza más bien nuestra posición contra la asimetría moral.

Concluimos, pues, que la fuerza de la intuición de que hay que evitar (estrictamente) mentir proviene, en gran medida, de esta racionalidad estratégica o prudencial, que puede estar justificada, aunque contrasta y puede chocar con la racionalidad moral. En la medida en que se entienda que la asimetría es moral, supondrá un error que habrá que corregir, pues no hemos hallado una justificación moral de tal asimetría.

7. CONCLUSIÓN

Hemos presentado y rechazado las distintas razones que se han propuesto a favor de la asimetría moral entre la mentira y el engaño no mendaz. En concreto, hemos considerado las siguientes razones a favor de la tesis en cuestión: la diferencia en el grado de la responsabilidad del hablante y el oyente en la mentira y el engaño no mendaz; la contribución diferencial del oyente; el problema del abuso de la confianza; la preocupación por evitar faltar a la verdad; y el interés por evitar «ser cazados» engañando y la voluntad de eludir todo lo posible el reproche por parte del hablante, o la conveniencia personal y social de preservar todo lo posible nuestra credibilidad. (Previamente, en el capítulo anterior, habíamos considerado la idea de que tenemos la obligación de ser veraces y no habíamos encontrado ninguna razón para restringirla a lo aseverado o enunciado).

Como hemos visto, las opciones en liza son muy diversas. La idea tradicional es que mentir es siempre peor que solo engañar. Una opción cercana a esta, pero menos contundente, es sostener que mentir es prima facie peor. Se puede sostener que, aunque la mentira es generalmente peor, en ciertos contextos o por ciertos propósitos, engañar sin mentir puede ser peor. Una opción extrema en la otra dirección es la asimetría inversa a la tradicional: el engaño no mendaz es (normalmente) peor que la mentira. Contra todas estas posiciones, hemos defendido que no hay una diferencia moral fundamental entre mentir y engañar, aunque sí que puede haberla contextualmente o dependiendo del propósito específico por el que el agente elige uno u otro método, pero no por el hecho mismo de elegir la mentira o el engaño no mendaz [20] . En tanto que nuestra posición choca con la intuición general contra mentir expresada, en muchas ocasiones, en la tendencia a tratar de evitar la mentira y preferir otras formas de engaño, necesitábamos ofrecer una explicación de este fenómeno. Nuestra explicación ha incidido en el hecho de que en nuestros intercambios no solo nos guía un afán de carácter cooperativo, sino también un afán de

autoprotección de carácter estratégico. Ambos tipos de afán responden, respectivamente, a razones de tipo moral y prudencial que sin duda pueden entrar en conflicto a la hora de decidir cómo hemos de comportarnos.

■

[1] Saul (2012, 72) pasa por alto esta distinción al proponer la siguiente caracterización de la tesis en discusión: «(M) Siendo el resto igual, mentir es moralmente peor que meramente intentar engañar deliberadamente; y mentir con éxito es moralmente peor que meramente engañar deliberadamente» (cursivas añadidas).

[2] El engaño no intencional no tiene que ver con la esfera de la sinceridad, sino más bien con la de la precisión a la hora de formarnos nuestras creencias, siguiendo la distinción de Williams (2002) entre las dos virtudes de la verdad.

[3] Como afirma Saul (2012, 71), para que la comparación sea del todo correcta, exactamente hay que confrontar mentiras con intentos deliberados de engaño no mendaz —y con respecto al mismo tema o temas de la misma importancia—.

[4] Como señala Pepp (2020, nota 14), las implicaturas falsas, de las que se sirve el engañador no mendaz para engañar, también se pueden hacer sin pretender engañar. Así, en paralelo a las mentiras descaradas podríamos hablar de implicaturas falsas descaradas .

[5] Para Kant, el engaño lingüístico no mendaz es moralmente permisible si «el objetivo es promover la verdad o evitar el mal» (Mahon, 2003, 103).

[6] Véase al respecto Adler (1997, 443), Williams (2002, 101) y Pepp (2020, 4.1); todos rechazan el paralelismo.

[7] En esta misma línea se expresa Williams: «No es que cuando miento hago que el oyente tenga una creencia falsa, pero que cuando engaño simplemente le permito tener una falsa creencia. Hay algo así como esto último, como cuando permito que alguien continúe en una creencia falsa que yo podría corregir. Pero, en los casos que estamos considerando, yo deliberadamente hago que él tenga una falsa creencia, ya sea haciendo intencionadamente una aseveración falsa o eligiendo intencionadamente una engañosa» (Williams, 2002, 108).

[8] No pretendemos decir que solo hay inferencia si la respuesta ofrecida por el interrogado no es directa. También se pueden hacen implicaturas cuando la respuesta es directa. Recordemos el caso L IBRO , del capítulo 2. Cuando Carolina llega a casa y pregunta si ha ido Laura a devolver el libro, Pablo contesta: «No, no ha venido». Lo más razonable es que Carolina piense que el libro no ha sido aún devuelto.

[9] Siguiendo nuestra posición en el capítulo 5, debe distinguirse entre creer que p y creer que es verdad que p y, así, cabría modificar la definición de este modo: «Engañar intencionalmente es aseverar o declarar algo que se cree verdadero (p) con la intención de que el oyente infiera de ello algo falso (q) que pasa a creer».

[10] Hemos defendido esto más detalladamente en el capítulo 5. En relación con la discusión presente, véase también Saul (2012, 80-82).

[11] Recuérdese la cita de Grice (1975, 529) que ya reprodujimos en

el capítulo 2: «Una persona que al (o por el hecho de) decir (o hacer como si dijera) que p ha implicado que q ha implicado conversacionalmente que q, supuesto que 1) se supone que está observando las máximas conversacionales o al menos el principio cooperativo; 2) es preciso el supuesto de que dicha persona es consciente de, o piensa que q, a fin de que el que haya dicho, o haya hecho como si dijera, que p sea consistente con ese supuesto; y 3) que el hablante piense (y espere que el oyente piense que el hablante piensa) que está dentro de la competencia del oyente determinar, o captar intuitivamente, que el supuesto mencionado en 2) es necesario».

[12] También Adler (2018, 302) ha defendido que: «Las implicaturas son requeridas u obligatorias, en lugar de sugeridas, alentadas, aseguradas o transmitidas por insinuaciones para preservar la suposición de que el orador está cumpliendo con el principio cooperativo de Grice». En la misma dirección se expresa Saul (2012, 82-83).

[13] Se trata, de nuevo, del contraste entre las virtudes de la precisión y las de la sinceridad, todas ellas necesarias para la veracidad.

[14] También Saul (2012, 83) ha señalado este hecho. En concreto, afirma que compartir la responsabilidad de un acto no hace que este acto sea menos malo (cuando es malo) ni mitiga la censurabilidad de su autor.

[15] Como vimos en el capítulo 2, Stokke (2018, 84) defiende, en una línea similar, que «engañar evitando mentir se correlaciona típicamente con la posibilidad de afirmar posteriormente que uno no tenía la intención de transmitir la información relevante que cree falsa [...]. Por el contrario, la mentira típicamente se correlaciona con una marcada ininteligibilidad de este tipo de

retirada posterior».

[16] Se dejan aquí de lado los contextos especiales en los que rige la norma específica de evitar mentir, como los contextos judiciales y otros (véase Saul, 2012, 99).

[17] Literalmente, Saul (2012b, 6) afirma que la «Decisión de engañar no mendazmente puede revelar un deseo admirable de mitigar el daño del propio engaño». Esto solo es posible si el agente cree que el engaño no mendaz es mejor que la mentira.

[18] Agradecemos a Carlos Moya que nos planteara esta objeción y nos instara a darle una respuesta.

19 Williams (2002, 114) sugiere esta línea de razonamiento.

[20] Timmerman y Viebahn (2020) tratan de sistematizar cómo diferentes rasgos propios de la mentira y el engaño no mendaz determinan cuándo elegir una u otro es mejor, cuándo es peor y cuándo no hay ninguna diferencia moral. Los rasgos que tienen en cuenta son la fiabilidad, la demanda de veracidad del oyente y lo que expresa la elección de la mentira o el engaño no mendaz. Sin embargo, no está claro que la mentira sea siempre más fiable, ni que con el engaño no mendaz se respete siempre más la demanda de veracidad del oyente. El tercer rasgo que aducen es demasiado variable. Nuestra posición es que los elementos en juego, que determinan si mentir o engañar es mejor, peor o indiferente, son múltiples, se influyen entre sí y no son sistematizables de un modo sencillo y útil.

CAPÍTULO 8

Confianza, insinceridad y honestidad

En el capítulo 6, examinamos distintos argumentos contra la mentira y defendimos que esta es censurable cuando responde a la motivación de engañar para producir un daño injustificado en su destinatario. Esta idea nos llevó, en el capítulo 7, a defender que la mentira no es peor que otros tipos de (intento de) engaño. En este capítulo, queremos ampliar los matices anteriores y construir una defensa (parcial) de ciertas formas de insinceridad —de ciertas mentiras, en particular— que viene motivada por el hecho de que la insinceridad y la mentira están mucho más presentes en nuestro día a día de lo que se suele reconocer y porque, en determinados contextos, desempeñan un papel positivo único. Para ello, retomaremos los principales argumentos contra la mentira y trataremos de mostrar que van demasiado lejos en algunas de sus afirmaciones. Consideraremos la idea de que la mentira destruye las bases de la vida en común, en tanto que debilita la confianza interpersonal necesaria para el entendimiento humano, así como la idea de que la mentira es rechazable por cuanto es reflejo del vicio de carácter de la doblez.

Empezaremos destacando la importancia de la confianza interpersonal y social en nuestra vida en común, especialmente con respecto a nuestra interdependencia testimonial, pero argumentaremos que la confianza necesaria para la convivencia social no se funda siempre o necesariamente en la sinceridad, sino en determinadas expectativas compartidas que incluyen tanto la sinceridad como la insinceridad. También defenderemos que hay que distinguir entre sinceridad y honestidad en tanto que, en determinadas circunstancias, se es honesto siendo insincero [1] .

1. INTERDEPENDENCIA TESTIMONIAL Y CONFIANZA

Ya nos referimos a nuestra dependencia con respecto al testimonio de los demás y su vinculación con el problema que plantea la mentira y el engaño, porque es dentro de la red comunicativa testimonial en la que estamos inmersos donde adquiere su importancia la cuestión de la sinceridad e insinceridad de sus miembros. Nuestro conocimiento depende crucialmente de los demás. Y esta dependencia es mucho más evidente en la vida actual, en la que estamos conectados con multitud de personas de maneras y en contextos de lo más diverso. Sin duda, la dependencia mutua se extiende a los diferentes aspectos de nuestra vida, si bien aquí estamos especialmente interesados en la dependencia testimonial. Vivimos inmersos en esta red testimonial en la que, por supuesto, no solo somos receptores, sino también emisores.

La conexión con los demás puede ser (más o menos) interactiva, pero también puede ser una conexión interpuesta. Hablar o conversar en tiempo real con alguien es una forma de relación interactiva, pero leer un texto también es una forma de conexión interpersonal, interpuesta, con el autor o autores del texto. Tanto las palabras y los gestos de otras personas como los mensajes escritos son fuentes de información para nosotros, aunque no se trata meramente de información, de datos sin más, sino de información unida a marcas de garantía. Cuando le preguntamos la hora a alguien que encontramos por la calle y obtenemos una respuesta —«las cinco y cuarto»—, esta respuesta no es un mero dato, sino un dato aseverado por alguien, una persona concreta, en un contexto determinado, en una situación comunicativa concreta, etc. Es cierto que este alguien puede también mostrarnos su reloj, o su teléfono móvil, para que veamos la hora por nosotros mismos. Quizás lo haga para apoyar su testimonio con una fuente evidencial directa o independiente —aunque también podría hacerlo para descargarse de responsabilidad, especialmente si es alguien que no sabe leer muy bien la hora en las agujas de un reloj o si el reloj no es muy claro con respecto a los números que marcan las agujas—,

pero esta fuente evidencial solo es tal en tanto que viene avalada por alguien, por esa persona, que nos da una cierta garantía, aunque sea implícitamente —de que el reloj está en hora o de que no tiene razones para dudar de que lo esté, que marca la hora del uso horario en el que preguntamos, etc.—. Como decimos, todo esto juega un papel tácito, por lo general, salvo en aquellas ocasiones en las que hay razones para explicitarlo. Hay también otros elementos importantes que escapan al compromiso o control directo de quien nos ofrece el testimonio, como por ejemplo su capacidad o fiabilidad epistémica. Alguien que interpreta mal las agujas del reloj y confunde la larga con la corta no es una buena fuente de testimonio al respecto, más allá de las garantías que bienintencionadamente pretenda darnos. En todo caso, el dato suelto, digamos, tiene poco valor sin la garantía epistémica que otorga el testimonio. Si nos encontramos un reloj en el suelo que funciona podemos también ver la hora, pero las garantías epistémicas del dato o están ausentes o son mucho más precarias.

Hay, por supuesto, otros factores que resultan centrales en el proceso de dar y recibir testimonio. Una variable central relativa al testigo es el grado de conocimiento que tengamos de él y también su relación con nosotros, y ambas cosas suelen guardar relación. Nuestras expectativas y credulidad son muy diferentes si se trata de un desconocido, como en el ejemplo anterior, o de alguien conocido, de un familiar, para el que tenemos unas expectativas específicas, referidas a su relación con nosotros, pero también a sus rasgos individuales, esto es, a su propia trayectoria como testigo. Otro factor central es el contenido mismo sobre el que se nos informa, en tanto que puede ser objeto de un conocimiento más o menos exacto, puede ser más conocible por ciertos informantes (más o menos expertos, etc.), por la importancia que puede tener para un caso particular, etc. Y es también fundamental tener en cuenta el contexto en el que se da el intercambio testimonial, sea este más o menos formal, público o privado, íntimo, etcétera [2] .

Todos estos factores, y algunos otros —que son incluso de carácter discriminatorio: clase social, grupo étnico, género, etc. (véase Fricker, 2007)—, los tenemos en cuenta, en gran medida de manera casi automática, cuando recibimos el testimonio de otra persona, y es de ellos de los que depende nuestra respuesta epistémica. De

ellos depende la fiabilidad epistémica que para un receptor R tiene determinado testimonio de T, el testigo que emite ese testimonio.

Bernard Williams (2002) ha argumentado de manera convincente que la cooperación necesaria para el mantenimiento de la sociedad requiere que podamos confiar en los demás. La cooperación social requiere la confianza mutua entre los miembros de la comunidad, y lingüísticamente la confiabilidad se demuestra siendo veraz. En este sentido, toda sociedad necesita que sus miembros desarrollen y refuercen una disposición a la veracidad. A su vez, la veracidad requiere, mantiene Williams, el ejercicio de dos virtudes: una de carácter epistémico —la precisión en la formación de nuestras creencias; que el informante sea epistémicamente fiable— y otra ética —la sinceridad, que, en un sentido mínimo, consiste en no decir lo que no se cree verdadero. Así, podemos confiar epistémicamente en alguien si es epistémicamente fiable en la formación de sus creencias y es sincero en la transmisión de estas. Sería imposible la cooperación necesaria para la vida en común sin una mínima disposición a la precisión y a la sinceridad en cierto número importante de miembros de una sociedad.

Sin duda, una forma central —históricamente protagonista— de insinceridad es la mentira, aunque la sinceridad —como vimos en el capítulo 5— no puede reducirse sin más a no mentir o decir la verdad, sino que tiene que proscribir también otras formas de engaño que rompen o debilitan igualmente la confianza. Williams (2002, 96) define la sinceridad como la disposición de una persona a asegurarse de que su aseveración expresa lo que de hecho cree, si bien reconoce que existen multitud de circunstancias en las que la mejor opción no es decir la verdad o que incluso requieren la mentira —como nosotros también defendimos en el capítulo 6—. En las circunstancias de Ibbieta, en las que sus captores buscan a su amigo para capturarlo y probablemente matarlo, si mentir es la mejor alternativa para salvarlo, nadie debería dudar de que debe mentir. La casuística es muy variada, pero la idea general aquí es que no todos merecen la verdad. La sinceridad misma puede entenderse de manera muy diferente según el contexto. Además, hay contextos especiales —como el jurídico— en los que rigen normas específicas acerca de la sinceridad o, en otros términos, en los que ser sincero se entiende de maneras específicas.

No obstante, Williams parece asumir que la mentira y el engaño son siempre formas de manipulación que vienen a quebrar en alguna medida la confianza entre los implicados, aunque en ocasiones —como en el caso de Ibbieta— esto está plenamente justificado y uno no debe siquiera verse embargado por el más mínimo remordimiento. La mentira siempre tendría una repercusión negativa en la relación entre las personas, aunque en ocasiones los beneficios puedan superar los perjuicios. Sin embargo, nosotros queremos poner aquí el énfasis en la idea de que la confianza sobre la que descansan nuestras interacciones sociales no siempre descansa en la sinceridad. Defenderemos que, de hecho, ciertas formas cotidianas de insinceridad suelen desempeñar un papel favorable con respecto a la confianza interpersonal y a la convivencia [3] . Con ello combatiremos la concepción contraria que presupone que la insinceridad siempre es negativa para el mantenimiento y fortalecimiento de relaciones interpersonales y sociales.

Esta última concepción viene usualmente unida, sobre todo cuando se discute en filosofía moral, a la idea normativa de que la comunidad moral se fundamenta en una confianza basada en la buena voluntad de sus miembros, lo que se concreta —en el aspecto que aquí más nos importa— en que los intercambios lingüísticos deben estar regidos por la sinceridad. Sin embargo, la cooperación social y la confianza adoptan formas muy diversas. Sin duda, hay modos de cooperar socialmente en los que las partes colaboran mostrando abiertamente sus intenciones y su buena voluntad para con los demás, pero también hay formas de cooperación competitiva en las que se espera el cumplimiento de ciertas reglas de juego limpio —lo que implica una confianza de fondo—, pero sin tratar de favorecer al otro o incluso tratando de sacar el mayor beneficio propio a costa del ajeno dentro de esas reglas. Piénsese, por ejemplo, en ciertas negociaciones o transacciones económicas. Cuando negocio la compra de un coche de segunda mano, el vendedor no puede mentirme o engañarme sobre ciertas cosas, pero puede evitar dar cierta información que si yo conociera podría hacerme tomar una decisión muy diferente. Por ejemplo, no tiene la obligación de informarme de que en el concesionario de al lado venden un coche en las mismas condiciones a más bajo precio [4] .

Así, más que en la confianza misma en la disposición a la sinceridad de nuestros interlocutores, nuestra tesis es que lo que hace posible la cooperación social es la existencia de un marco más general de expectativas, altamente contextualizadas, que no son generalmente defraudadas, relativas a cómo es adecuado tratar a los demás. En este trato adecuado —que en muchos casos, pero no en todos, es trato moralmente correcto— no siempre prima la sinceridad; de hecho, en muchas interacciones interpersonales son más adecuados ciertos tipos de insinceridad. En este sentido, la insinceridad no es siempre un problema para la convivencia social, sino que, en determinados contextos, la favorece. Así pues, la vida en común no depende estrictamente de intercambios comunicativos sinceros. (Lo que sí constituiría un problema sería la arbitrariedad generalizada en la elección entre sinceridad e insinceridad, de un modo que torne impredecible el comportamiento lingüístico de nuestros interlocutores y, así, el mantenimiento de las expectativas sociales al respecto).

En lo que resta de capítulo desplegaremos un argumento a favor de la tesis de que la convivencia social no solo no es siempre socavada por ciertas formas de insinceridad, sino que incluso sale favorecida con ellas. Y nos centraremos, en concreto, en ciertas formas de mentira, por cuanto la mentira es la clase de insinceridad típicamente más censurada y, por tanto, la opción más adversa, en principio, a nuestra tesis.

2. MENTIRAS PIADOSAS

Vimos en el capítulo 6 que uno de los argumentos tradicionales más destacados contra la mentira es el de que la comunicación y la convivencia entre las personas dependen de que seamos sinceros en nuestros actos de habla, pues de otro modo no podríamos confiar unos en otros y la vida en común se tornaría imposible. Si no podemos confiar en la palabra de una persona, y esta es la expresión más fiable de su pensamiento, no podemos mantener relaciones personales genuinas, y así se frustra la expectativa de comprensión y cooperación mutuas, lo que es necesario para poder conformar una comunidad moral. Vimos que la posición de Kant era paradigmática al respecto [5] . Pero en esto John Stuart Mill concuerda con él:

Cualquier desviación, incluso involuntaria, de la verdad tiene gran influencia sobre el debilitamiento de nuestra confianza en la veracidad de los asertos humanos, confianza que no solo es soporte de todo el bienestar social presente, sino que su insuficiencia influye más que ninguna otra cosa en lo que puede llamarse retraso de la civilización, de la virtud y de todo lo que es fundamento de la felicidad humana (Mill, 1863, 154).

La tesis a la que llega este razonamiento es, pues, que la mentira —la insinceridad— socava nuestra confianza en los demás y, con ello, la cohesión de las sociedades humanas. No pretendemos negar que esto sea así en muchas ocasiones o a menudo. Como dijimos, descubrir una mentira con la que pretenden dañarnos suele comportar un sentimiento de traición que nos lleva a revisar nuestras creencias, a reevaluar la confianza que debemos depositar en el mentiroso e incluso a replantearnos nuestra relación con él. Pero no toda mentira o engaño tiene esa repercusión.

Harry Frankfurt ha planteado esta cuestión del siguiente modo:

La interacción social provechosa no depende realmente [...] de que nos digamos unos a otros la verdad; ni la conversación pierde su valor cuando las personas mienten. Podemos negociar con éxito nuestra manera de movernos en un entorno lleno de mentiras mientras podamos confiar razonablemente en nuestra capacidad para discriminar de manera más o menos eficiente entre casos en los que las personas mienten y aquellos en los que dicen la verdad. La confianza general en la sinceridad de los demás no es esencial mientras estemos justificados en confiar en nosotros mismos (Frankfurt, 1992, 6).

Esta idea, que Frankfurt solo apunta brevemente en su famoso ensayo «The Fainest Passion», pero no la desarrolla, será el punto de partida de nuestro argumento: no hay problema con que se digan mentiras mientras sepamos navegar razonablemente en este mar de mentiras.

Este es un punto de partida más que razonable si tenemos en cuenta la gran presencia de la mentira en nuestra vida cotidiana —incluso omnipresencia, si atendemos a los numerosísimos estudios empíricos al respecto, tanto psicológicos, sociológicos como evolutivos [6] . No abundaremos aquí en la bibliografía científica sobre la mentira [7] , sino que simplemente citaremos las siguientes palabras del psicólogo Paul Ekman, especialmente significativas:

Los padres mienten a sus hijos sobre el sexo para que no sepan algo sobre lo que piensan que no están aún preparados, del mismo modo que sus hijos les ocultarán cuando sean adolescentes sus aventuras sexuales porque sus padres no lo comprenderán. Las mentiras se dan entre amigos, entre el testigo y el juez, el abogado y su cliente, el vendedor y el comprador. La mentira es una característica tan fundamental de la vida que tener una mejor comprensión de ella es relevante para casi todos los asuntos humanos (Ekmann, 1985, 23).

Por supuesto, que la mentira esté de hecho muy extendida no significa que deba estarlo. Pero sí que contradice la idea de que su amplia extensión haría imposible la convivencia social.

Un primer paso en nuestra defensa (parcial) de la mentira es mostrar que puede estar justificada aun sin ser forzada o en defensa propia (o de otros) [8] . En este sentido, el primer tipo de casos interesante es el de quienes muestran una curiosidad excesiva y nos preguntan cosas que no deseamos y ni tenemos por qué decirles. Mentir en este caso respondería al interés propio de no revelar cosas que uno no debe o no quiere revelar, y parece que el hecho de que nuestro interlocutor se haya excedido en su inquisición nos autorizaría a mentirle. «No me preguntes y no te mentiré», decía Schopenhauer. Son casos de mentira por interés propio, pero no parece que puedan calificarse de meramente egoístas. La pregunta no está justificada y nuestro interlocutor pierde el derecho a que le digamos la verdad. No obstante, como ya dijimos, se puede argüir que siempre es mejor recurrir a otras salidas para evitar la mentira e incluso el engaño no mendaz, como hacerse el sordo, fingir que se ha entendido otra cosa, evitar contestar a la pregunta de algún otro modo, o incluso rechazar directamente responder a la pregunta [9] . Sin embargo, estos movimientos no siempre son posibles sin que la situación se torne incómoda —a veces demasiado o innecesariamente incómoda— o incluso violenta. Pero ya la mera incomodidad es cotidianamente una razón para recurrir a una pequeña mentira.

También podemos referirnos a nuestros hábitos de cortesía. Cuando nuestro anfitrión nos pregunta por la cena que nos ha ofrecido y no nos ha gustado mucho, es muy sencillo salir del aprieto diciendo que todo estaba muy bueno y, si acaso, no aceptar más una invitación suya. También nuestros familiares y amigos nos preguntan a veces si nos gustan cosas suyas —la gafas que se han comprado, la chaqueta recuperada del desván, el coche nuevo, etc. — y solemos salir del paso diciendo que sí. Otras formas de cortesía son más convencionales, como cuando decimos «Es un placer conocerle», «Encantado de volverle a ver», sin que estas palabras tengan que reflejar nuestras creencias o sentimientos al respecto [10] .

En estos casos, hay una oposición o contraste entre la sinceridad y la cortesía. De hecho, R. Lakoff (1973) formuló las siguientes reglas de cortesía como una adición a las máximas de Grice:

No te impongas (formalidad).

Da opciones (duda).

Haz que tu interlocutor se sienta bien; sé amigable (igualdad/ camaradería).

Así, en los casos en los que prima la meta de ser educado, la exigencia de sinceridad debería quedar relegada. Con lo que ser cortés parece implicar, en muchos casos, cancelar o rebajar la importancia de la exigencia de sinceridad en favor de la cordialidad. Por supuesto, tampoco se trata de que la cortesía prime siempre sobre la sinceridad, sino que la mayor importancia de una u otra depende del contexto comunicativo. Hay contextos en los que la alta expectativa de que nuestro interlocutor sea informativo exige la renuncia a la cortesía (véase Terkourafi, 2018, 386; cfr. Sweetser, 1987).

Aparte de por cortesía, también mentimos por otros motivos no egoístas. A veces respondemos con falsas excusas a invitaciones o peticiones indeseadas: «No puedo ir al cumpleaños. Me encuentro mal». Solemos esforzarnos por dar interpretaciones muy optimistas a circunstancias bastante adversas que afectan a otros: «Seguro que todo irá bien», cuando parece muy claro que no irá nada bien. También tendemos a hacer elogios excesivos, o al menos a repartirlos con mucha más facilidad que las críticas. En muchos de estos casos, mentimos sin que parezca en absoluto que hacemos nada malo y sin que estemos forzados a hacerlo.

Están también las que pueden llamarse mentiras educativas, como las que se cuentan a los niños pequeños sobre el sexo o sobre la muerte, y sobre los Reyes Magos, Papá Noel, el Ratoncito Pérez, etc. Son, de hecho, mentiras a gran escala; socialmente muy elaboradas

y enormemente difíciles de soslayar para ningún padre. Imaginemos el escándalo que supondría que un padre se negase a participar en este engaño y revelase la verdad a todos los niños (aún en la edad) que conociera. Asimismo, cabe mencionar las que pueden llamarse mentiras recreativas, esto es, por puro entretenimiento. Y también las exageraciones cuando se cuentan historias, o ciertas simplificaciones excesivas, que pueden falsificar significativamente lo que se cuenta. La tentación de magnificar nuestros logros en alguna medida, o de omitir ciertas de nuestras debilidades, es muy grande.

Todas estas mentiras que estamos describiendo, o la mayoría de ellas, suelen calificarse de mentiras piadosas —también llamadas mentiras blancas u oficiosas—, las cuales pueden definirse como «falsedades con las que no se intenta dañar a nadie, o de poca importancia moral» (Bok, 1978, 61). Pero no solo se trata de que no sean dañinas, o de que lo sean de un modo muy insignificante, sino de que suelen tener una función prosocial, esto es, responden a motivos benevolentes y tienen efectos socialmente útiles. Si estas mentiras tienen esta motivación y utilidad social, parece que no podemos condenar la mentira, en términos generales.

Los adversarios de la mentira que no quieren aceptar que una mentira no forzada pueda ser aceptable —o que ciertas mentiras puedan ser pro tanto permisibles— tienen dos maneras de afrontar el fenómeno de las mentiras prosociales. La primera es negar que las mentiras piadosas sean verdaderas mentiras. Para ello, pueden apelar a la idea de que en ellas no rige el presupuesto de veracidad. Intercambios como «es un placer conocerle» responderían a convenciones de cortesía en las que la expectativa de sinceridad estaría cancelada. En otras palabras, las mentiras piadosas se emiten en contextos en los que se entiende que el hablante no garantiza la veracidad de lo que se dice, al igual que sucede en los contextos de broma, cuando se ironiza, al actuar en una representación, etcétera.

Una manera de completar esta réplica es elaborando una distinción teóricamente sólida entre mentiras (genuinas) y meras falsedades. Kant considera que no todo falsiloquium es mendacium: «No toda falsedad es una mentira; lo es solo cuando uno ha declarado expresamente que quiere dar a entender al otro su propósito» (VE

448). En esta misma línea, Seanna Shiffrin (2014) —una kantiana contemporánea— se refiere a las mentiras piadosas como «falsificaciones en contextos de suspensión justificada» de la presunción de veracidad, en los que:

la presunción normativa de veracidad está suspendida porque esos contextos sirven a otros propósitos valiosos cuya consecución depende de la suspensión de la presunción y el hecho y la justificación de la suspensión son públicamente accesibles (2014, 16).

Así, se establece un contraste entre estas falsificaciones y las mentiras:

He caracterizado la mentira como una aserción que el hablante no cree, pero ofrece de todos modos y presenta en un contexto que objetivamente manifiesta la intención de que la aserción pueda tomarse como reflejo de la creencia del hablante. [Mientras que los contextos de suspensión justificada de la presunción normativa de veracidad] son contextos en los que la emisión del hablante, objetivamente, no manifiesta esa intención (2014, 18) [11] .

La diferencia fundamental es que la mentira exige el reconocimiento del presupuesto de veracidad, que en el caso de las mentiras piadosas no se daría y, por ello, no serían realmente mentiras. Por lo tanto, contra nuestra tesis, no serían casos de mentiras aceptables —porque no serían mentiras—.

Nuestra réplica a esta objeción es la siguiente: en primer lugar, no parece que realmente haya unas convenciones lingüísticas o sociales que claramente señalen la suspensión, sin más, de la expectativa o presunción de veracidad. Es cierto que, en concreto, las mentiras por cortesía suelen ir enmarcadas de tal modo que es plausible

asumir una cierta relajación de las expectativas de veracidad en favor de la cordialidad. Sin embargo, esto no significa que la veracidad quede sin más cancelada. Cuando me dicen «Encantado de conocerte» al presentarme a alguien, no asumo que estas palabras sean un reflejo exacto de sus creencias y esté realmente «encantado de conocerme», sino que está haciendo uso de una fórmula de cortesía que permite una relajación en la exigencia de sinceridad. Pero, no obstante, si realmente siente antipatía hacia mí, afirmar que está encantado de conocerme parece que sería mentir, aunque se pueda entender como una concesión a la cordialidad, esto es, como una mentira admisible —e incluso deseable— por cuanto favorece la cordialidad.

Lo mismo podría decirse de los elogios desmesurados o de las expresiones de optimismo fingido. Se ha defendido que en estos casos los interlocutores sobreentienden que son palabras que no reflejan las creencias de quienes las emiten, sino que responden, en gran medida, al objetivo encomiable de hacer sentir bien o reconfortar a nuestro interlocutor. Sin embargo, que se entienda que existe la inclinación a favor de decir lo que pensamos que nuestro interlocutor quiere oír no significa que la presunción de veracidad esté cancelada sin más. Ciertos elogios o expresiones de optimismo excesivamente desmesurados pueden también causar la protesta de nuestro interlocutor.

Por otro lado, aun si concediéramos que hay ciertas fórmulas sociales de cortesía, halago, etc., que cancelan por completo la presunción de veracidad, no por ello hemos de aceptar que todos los casos de mentiras piadosas responden a fórmulas tan estereotipadas. Volvamos a un ejemplo anterior: si un familiar me pregunta si me gusta su coche nuevo, hay circunstancias en que puede ser más beneficioso para nuestra relación decirle que sí, aunque no me guste mucho o no me guste nada; y mi familiar puede creerme o entenderlo más bien como cortesía. Pero no puede decirse que exista una convención social clara, públicamente accesible, que cancele por completo la presunción de veracidad en un caso como este. De hecho, es claramente entendible que mi familiar pueda enfadarse al descubrir que en realidad no me gustaba su coche —sobre todo si no me gusta por alguna razón que, de haberla conocido, le habría hecho reconsiderar a tiempo su

decisión—; lo que implica que no presuponía que mis palabras eran necesariamente mera cortesía sin expectativa alguna de sinceridad, esto es, de que reflejasen lo que creo al respecto.

Por otro lado, puede argüirse que es más difícil de lo que se presupone establecer un límite claro entre las mentiras piadosas y las no piadosas. Más bien parecen conformar un continuo y no dos categorías cerradas. Pero lo importante, en todo caso, es que no puede pretenderse salvar el rechazo general a la mentira excluyendo de lo que cuenta como mentira todas aquellas falsedades que no consideramos intuitivamente censurables —construyendo, así, una distinción ad hoc—.

Los casos de mentiras piadosas que hemos visto parecen, más bien, casos de insinceridad —en muy diferentes grados—, en tanto que el hablante dice lo que no cree sin que exista una suspensión estricta de la garantía de veracidad propia de la aseveración. Y, si esto es así, su efecto en la confianza y la fortaleza de la comunicación interpersonal debería ser negativo, según los adversarios de la mentira que estamos confrontando, pues son casos en los que se incumple, en alguna medida, la norma de sinceridad de la aseveración. Pero estamos ante mentiras que no necesariamente tienen ese efecto adverso ni es normal que lo tengan.

Pero hay otra objeción a nuestra posición que va en la dirección opuesta: las mentiras piadosas no dejan de ser mentiras y, así, en tanto que mentiras, son malas. Más concretamente, en tanto que existe un continuo entre mentiras piadosas y no piadosas, no es posible distinguir tajantemente entre unas y otras y, por ello, todas son censurables. Sin embargo, la falta de un límite claro entre las mentiras piadosas y no piadosas no es una razón definitiva para considerar que todas merecen una misma respuesta. Habrá algunas más claramente piadosas y otras, nada en absoluto. En el fondo, lo que está aquí en juego es si puede haber mentiras benéficas en sí mismas y, por esta razón, no pro tanto (o prima facie) censurables. Para Sissela Bok, aunque las mentiras piadosas parezcan benéficas, en realidad no dejan de ser dañinas, por bien que solo podamos apreciar esto a largo plazo cuando se acumulan sus consecuencias:

El daño agregado de un gran número de casos marginalmente dañinos puede [...] ser altamente indeseable al final para los mentirosos, los engañados y la honestidad y la confianza más en general (Bok, 1978, 63).

Esta posición aboga, pues, por condenar también las mentiras piadosas precisamente porque son mentiras y no hay mentiras malas y mentiras buenas.

En respuesta a esta segunda objeción, hay que decir que, sin duda, en algunos casos decir una mentira puede solo parecer beneficioso, sin serlo realmente, o ser solo beneficioso a corto plazo y resultar perjudicial a la larga. Pero no es necesario que sea así. En muchos casos, es esperable que una mentira sea beneficiosa también a largo plazo. Sin duda, las mentiras piadosas deben gestionarse con mucho cuidado y hay que tener en cuenta que en unos contextos son más adecuadas o aceptables que en otros. En particular, como dijimos, en contextos comunicativos en los que haya mucho en juego, la informatividad no puede sacrificarse por nada ni modularse en absoluto.

3. MENTIRAS BENÉFICAS

En el capítulo 6, ya nos referimos a las mentiras de carácter benefactor o paternalistas en particular. Imaginemos el caso de un médico y los familiares de su paciente, que tienen que informar a este último. El anciano padre pregunta y su hijo responde con una mentira:

Padre: «El médico te ha dicho que no hay nada que hacer, ¿verdad?».

Hijo: «No, padre, ha dicho que aún hay esperanzas».

Esta es una mentira paternalista. Como ya vimos, es una mentira que, aunque resulte benéfica, no deja de ser manipuladora en tanto que (si es creída) engaña y priva al engañado de conocer ciertas cosas y, con ello, restringe también sus opciones de elección y acción. Pero que sean manipuladoras no es una razón definitiva en su contra, como argumentamos en el capítulo 6. No negamos que pueda ser razonable dudar de si, en un caso como el anterior, es mejor la sinceridad o la insinceridad; e incluso es razonable sentirse mal por haber tenido que recurrir a esta mentira, aunque creamos que, considerándolo todo, es lo mejor, como afirma Williams (2002, 115). Sin embargo, aunque la respuesta del hijo es insincera, no es claro que sea censurable.

Se podría argüir que hay que tratar de ser sincero a toda costa. Sin embargo, a veces esto puede conducir a una actitud demasiado severa. Veamos el siguiente ejemplo, que llamaremos ENSAYO. Un alumno quiere saber la opinión de un profesor con el que tiene confianza sobre un ensayo que ha escrito por su cuenta. El profesor lee el ensayo y considera que es bastante malo, pero se pregunta qué debe decirle al alumno. El profesor piensa en decirle, sin más,

todo lo que piensa del ensayo. Pero lo reconsidera. No quiere dañar la autoestima del alumno ni cree que tenga el derecho a hacerlo. Finalmente, llega a la conclusión de que no puede simplemente decirle al alumno lo que piensa del texto. Incluso se cuestiona su propio juicio. Se pregunta por el fundamento de su juicio sobre el ensayo. De hecho, lo que pensamos de un texto (de una creación) es relativo a quien lo ha escrito, su nivel de formación, el propósito, etc. La respuesta parece que debe ser también modulada.

En este caso el profesor decide mentir o engañar para no dañar la autoestima del alumno. Parece que en tal caso es mejor esto que expresar una opinión adversa tajante. Sin embargo, Bok considera que:

Si [...] a alguien le piden su opinión sincera, las respuestas parciales no serán suficientes. Una verdad halagadora que esconde la propia opinión es así tan engañosa como una mentira halagadora. Para evitar el engaño, uno tiene que, o bien renunciar a responder, o bien responder sinceramente (Bok, 1978, 75).

Pero creemos que no es tan sencillo como afirma Bok, ni siquiera cuando te piden tu «opinión sincera». Y tampoco hablamos de caer en la mera adulación, sino del hecho de que optar por la sinceridad descarnada puede ser altamente irresponsable si esta resulta injustificadamente dañina para alguien.

Nótese que los casos que estamos examinando son situaciones en las que la opción más razonable parece ser la insinceridad, pues con ello se evita el conflicto, la molestia, la afrenta, el sufrimiento, o se anima a alguien, se le hace sentir bien, etc. Sin duda, ser sinceros para bien es bastante más fácil que ser sinceros para mal. Pero tampoco se trata de evitar el conflicto, la molestia o el sufrimiento a cualquier precio. Hay ocasiones en las que, indudablemente, es preferible la sinceridad, aunque provoque el conflicto. Esto normalmente depende de si vale la pena invertir el tiempo y las energías necesarios para intervenir en la corrección de aquello que se critica, por ejemplo.

Otro tipo de mentira benéfica sería la mentira dicha para proteger o beneficiar a alguien que tiene incluso un coste o riesgo para el mentiroso. Así, alguien puede mentir para asumir la culpa de otra persona con el fin de que esta no sea castigada. Por ejemplo, en ciertas circunstancias de opresión política, cuando la policía de un Estado dictatorial busca al responsable de cierto sabotaje, el padre puede confesar falsamente la autoría para que no sea castigado su hijo. Si bien este tipo de altruismo a menudo no es tan dramático. Podemos usarlo simplemente para encubrir a alguien delante de un tercero en situaciones más cotidianas. (Sin embargo, no siempre el sacrificio personal para proteger a otra persona está justificado; por ejemplo, cuando se trata de proteger al propio maltratador por una especie de apoyo mal entendido).

Aún otro tipo de mentira que responde a un motivo positivo es la mentira por modestia, como cuando alguien comparte el mérito con otros que claramente han contribuido poco o bastante menos al trabajo elogiado, o cuya contribución es indirecta o vaga. Se puede considerar que deberíamos ser menos laxos en el reconocimiento del mérito, pero el problema es que, en muchos casos, no mentir o no desmentir unas palabras resulta muy inmodesto. Por ejemplo, si me felicitan por la organización de un congreso en la que hemos participado diversas personas, no puedo más que responder diciendo: «El mérito es compartido entre todos», aunque haya algunos que no han hecho las tareas que tenían encomendadas, o las han hecho mal y otros las han tenido que corregir. Por otro lado, si me dicen: «Sois un buen grupo organizador que ha hecho muy bien su trabajo», no parece adecuado replicar diciendo que en realidad he sido yo el único que se ha implicado seriamente, aunque sea verdad.

En todo caso, el ejemplo de mentira que queremos usar de manera principal para poner a prueba nuestra tesis más ambiciosa es el siguiente: se trata de la que llamaremos MENTIRA DE GEPPETTO. En el conocido relato de Carlo Collodi Las aventuras de Pinocho, hay un episodio en el que Geppetto se ve forzado a vender su abrigo, con el que se protege del frío hibernal, para poder comprar material escolar a Pinocho. Geppetto no quiere que Pinocho se sienta inferior por no disponer de los lápices y cuadernos de los que disponen sus compañeros de clase. Cuando vuelve de la calle

vestido «con solo una delgada camisa, aunque estaba nevando» (Collodi, 1881, cap. VIII), se produce el siguiente diálogo:

Pinocho: «¿Y tu abrigo, papá?».

Geppetto: «Lo he vendido».

Pinocho: «¿Por qué?».

Geppetto: «Porque me daba mucho calor».

Geppetto miente a Pinocho. Con ello le esconde la razón real por la que ha vendido su abrigo. Más importante aún, esconde su sacrificio, pues sin el abrigo puede incluso enfermar gravemente. Pero no se trata de una mentira por pura modestia. Es una mentira por el bienestar de Pinocho, para que este no sufra por disfrutar de cosas —que tampoco son ningún lujo— que han implicado un severo sacrificio para Geppetto.

Clancy Martin, en un artículo en The New Yorker (6 de febrero de 2015), comenta este ejemplo del siguiente modo:

Si Geppetto le dijera a Pinocho: «He vendido mi abrigo para comprar tu material escolar», estaría diciendo la verdad literal, pero el significado que estaría transmitiendo (o que entendería Pinocho) sería: «¡Mira el sacrificio que hago por ti!». Diciéndole a Pinocho que vendió el abrigo porque daba demasiado calor —una mentira— le comunica a Pinocho algo como «mi abrigo no me importa realmente, mientras que tu material escolar sí, y no quiero que te sientas mal porque yo haya vendido mi abrigo» (Martin, 2015).

Si las alternativas son, o bien decir «He vendido mi abrigo para comprar tu material escolar», o bien «Lo he vendido porque me daba calor», nos parece claro que la segunda opción es mucho

mejor. Con ello Geppetto trata de evitar que Pinocho pueda sentirse mal y demuestra que le importa más el bienestar de Pinocho —su «hijo»— que el suyo propio. Pero, contra lo que afirma Martin, Geppetto no puede estar queriendo comunicar a Pinocho esto último, pues al esconderle la verdad también le esconde su sacrificio y, así, su mérito moral. Y esto es parte de lo admirable de su conducta. No solo se arriesga a enfermar por el bienestar de Pinocho, sino que renuncia también a que este sepa lo que está dispuesto a hacer por él. En esta situación, decir la verdad parece, a todas luces, peor opción.

Pero el relato sigue y Pinocho se percata de la realidad de los hechos, y reacciona abrazando conmovido y lloroso a Geppetto. Pinocho no se siente traicionado en la confianza depositada en su padre, como sucedería en un caso de mentira dañina. Por el contrario, valora lo que ha hecho Geppetto por él, e incluso que prefiera que no sepa de su sacrificio.

Mentiras como esta no socavan la confianza y el entendimiento interpersonales, sino que los refuerzan. Decir la verdad literal sería peor opción, en este caso, que optar por la clase de mentira por la que opta Geppetto. Y esta mentira es también preferible a buscar un engaño indirecto —por los argumentos del capítulo anterior— e incluso a tratar de esquivar la pregunta de Pinocho. Su respuesta es sencilla y bastante espontánea, y con una artimaña sofisticada que le permitiera no faltar a la verdad —como hacían Atanasio o Isolda — no le haría ser alguien más honesto, sino menos. Y esto aun cuando no ha conseguido alcanzar su propósito de engañarlo para que no se sienta mal.

Por lo tanto, debemos rechazar la condena moralista de la mentira que considera que esta siempre socava —por mínimamente o imperceptiblemente que, a veces, pueda ser— la confianza interpersonal necesaria para la convivencia social. De hecho, los ejemplos que hemos examinado la fortalecen. Así, la mentira no solo está justificada cuando contrarresta un mal mayor, sino que también puede ser buena en sí misma.

Además, se puede ser honesto aun siendo insincero y, como muestra nuestro análisis de la mentira de Geppetto, también ser honesto por el hecho mismo de ser insincero. Esto comporta reconocer una

distinción relevante entre sinceridad y honestidad, de la que nos ocuparemos en la sección 5. Antes evaluaremos otro argumento moralista destacado contra la mentira.

4. LO QUE DIGO Y LO QUE PIENSO

Este otro argumento moralista contra la mentira —como ya exploramos en el capítulo 6— se basa en la repercusión sobre uno mismo que tiene el recurso a la mentira. Al mentir, se finge un compromiso doxástico con lo aseverado, pues se dice lo que no se piensa. Quien miente «tiene una cosa en la lengua y otra en el corazón», afirmaba Kant haciéndose eco de una idea de Agustín de Hipona. El mentiroso se muestra de manera falsa a los demás y también se crea un conflicto interno, debido al desajuste entre lo que dice y lo que cree (Kupfer, 1982, 103). La adquisición del hábito de mentir, de decir lo que no se piensa, supone caer en el vicio moral de la doblez. Y esta duplicidad entre lo que se dice y lo que se cree hace del mentiroso alguien falso, que finge ante los demás. De este modo, la mentira daña a la persona misma que recurre a ella; la convierte en moralmente defectuosa.

Recuérdese que, entre otras cosas, Kant decía al respecto que:

> comunicar a los otros los propios pensamientos, sabiendo que las palabras que los trasmiten contienen afirmaciones contrarias a lo que se piensa, es un fin que va directamente contra la finalidad natural de comunicar los pensamientos y por consecuencia una renuncia a la personalidad (MS 429).

Como en el caso anterior, este razonamiento contiene importantes elementos de verdad, pero sus defensores quieren extraer de él conclusiones demasiado extremas. La capacidad de «significar con palabras lo que no se piensa» —en expresión de Tomás de Aquino— que caracterizaría la doblez del mentiroso es en realidad un aspecto muy destacado de nuestra racionalidad, que nos permite modular lo que decimos con respecto a lo que pensamos. Como apuntamos en

el capítulo 6, la posesión y el dominio de esta capacidad es de vital importancia para la vida del individuo y pervivencia de toda sociedad. Individualmente, para la maduración de una persona es fundamental aprender a modular lo que uno dice y no expresar sin más lo que piensa. Los niños aprenden poco a poco, y este es un logro en su maduración, a no decir todo aquello que simplemente se les ocurre, y van perdiendo con los años su candidez. Aprendemos qué es conveniente decir y cuándo, y qué no. Colectivamente, la misma idea de cultura y de vida en sociedad —de vida civilizada— exige que distingamos entre lo que decimos y lo que pensamos.

No estamos hablando de hipocresía. En el interesante ensayo «Concealment and Exposure», Thomas Nagel afirma lo siguiente:

La ocultación no solo incluye el secreto y el engaño, sino también la reserva y la falta de reconocimiento de algo. Dentro de nosotros pasan muchas más cosas de las que queremos expresar, y la civilización sería imposible si todos pudiéramos leer las mentes de los demás (Nagel, 2002, 4).

La pretensión de ser completamente trasparentes en nuestras palabras con respecto a nuestros pensamientos es totalmente fantasiosa, y además sería desastrosa si llegase a ser posible. Williams (2002, cap. 8) relata el conocido fracaso de Jean Jacques Rousseau al respecto, debido a su errónea concepción de la autenticidad. La separación entre lo que pensamos y lo que decimos es fundamental para evitar los conflictos, pero también para desarrollar una «vida interior», una vida íntima, propia, que no estamos dispuestos a revelar a todo el mundo. Añade Nagel:

La reticencia y los límites al desvelamiento y al reconocimiento son parte de cualquier tipo de relación humana, incluidas las más íntimas. La intimidad crea relaciones personales protegidas de la mirada general, permitiéndonos perder nuestras inhibiciones y exponernos unos a otros. Pero no compartimos necesariamente con

nuestras parejas sexuales todas nuestras fantasías sexuales, ni con nuestros amigos más íntimos todas nuestras opiniones sobre su comportamiento. Todo contacto interpersonal se produce en la superficie visible, incluso cuando penetra bastante hondo, y manejar lo que aparece en la superficie —tanto positiva como negativamente— es el esfuerzo constante de la vida humana (2002, 5) [12] .

Nagel se refiere a las diferentes funciones que las diversas formas de reserva desempeñan en nuestras vidas. Algunas de ellas tienen la función social de protegernos de colisiones indeseables y reacciones hostiles de los demás. Otras tienen una función más personal: protegen nuestra vida interior de la exposición pública. Mientras que otras nos permiten disfrutar de una intimidad selectiva, de modo que podemos tener ciertas relaciones personales abiertas a formas de exposición que son necesarias para el desarrollo de una vida completa.

Nadie que no fuera un maníaco se lo contaría absolutamente todo a nadie, pero la mayoría de nosotros necesitamos a alguien a quien contarle una buena cantidad de cosas que no le revelaríamos a nadie más (Nagel, 2002, 9).

Debe quedar claro, pues, que condenar la mentira porque supone adquirir el hábito de no decir lo que se piensa es, cuanto menos, simplista en relación con las complejidades de la vida humana a este respecto, como vemos.

Sin embargo, nuestros oponentes pueden centrar su argumento en la idea de que su posición no exige que uno diga todo lo que piensa, sino que se trata, más bien, de que uno no diga lo que no piensa. Por lo que su pretensión no es negar las complejidades que acabamos de esbozar. Por supuesto, uno puede guardar muchas cosas para su vida privada, e incluso negociar consigo mismo qué cosas desvela o expone a los demás y cuáles no.

Pero la cuestión es más compleja de lo que esta posición —aun en esta reelaboración— parece presuponer, en especial porque lo que está en juego no es solo la cuestión de la mentira, sino del engaño o insinceridad en general. La posición de nuestro oponente requiere la fijación de una distinción más o menos clara entre sinceridad e insinceridad —de cuándo un acto de habla es engañoso y cuándo no lo es—, y sobre todo que esta distinción coincida con lo permisible y lo impermisible.

Con respecto a lo primero —el contraste entre sinceridad e insinceridad—, deberíamos hablar, más bien, de un espectro de actos que iría de la candidez, en un extremo, a la mentira en el otro, según el grado en el que el agente comparta la información que cree tener, de mayor a menor (Mahon, 2018, 166). En este espectro, tras la candidez, cabría situar la franqueza —en la medida en que no implica la inocencia de la primera—, después el ser informativo, luego ser menos o poco informativo, no reconocer cierta información, guardar silencio, ser discreto, ser reservado, actuar con disimulo o con secretismo, decir medias verdades, realizar implicaturas falsas y, finalmente, mentir, en el otro extremo. Esta gradualidad parece problemática para la posición de nuestros oponentes, pues supone un obstáculo al presupuesto de que existe una distinción más o menos tajante entre actos sinceros e insinceros. Más bien, que el que ocultar o no descubrir cierta cosa cuente o no como un engaño parece que no es fácil de fijar en general. Además, ni la sinceridad ni la insinceridad deben asimilarse, sin más, a las formas más extremas dentro del espectro.

La exigencia de sinceridad no comporta, salvo en casos raros, la exigencia de ser cándido, ni parece que la candidez sea algo deseable, en general. En ciertos contextos, para ser sincero es suficiente con ser moderadamente informativo, sin que se requiera una franqueza total. Además, ser sincero es compatible con ciertas formas de reserva e incluso de disimulo o secretismo, dependiendo de la situación. Como ha defendido Carson (2012), ser sincero, en el sentido de evitar mentir y engañar, es compatible con guardar silencio y no expresar todas las ideas u opiniones dañinas para los demás que uno alberga. Del mismo modo, la insinceridad no se reduce a la mentira o el engaño decidido. Además, hay formas más matizadas de insinceridad que pueden ser difíciles de distinguir de

ciertas formas matizadas de sinceridad en determinados contextos. Con todo, la inexistencia de un límite claro, en abstracto, entre la sinceridad y la insinceridad no es una objeción definitiva. Y cabe tener en cuenta, además, que cuando especificamos un contexto se torna más claro qué actos son sinceros y cuáles, insinceros.

No obstante, el contexto no siempre aclara la cuestión. Consideremos el siguiente caso de Stella, una joven cristiana creyente en la verdad del creacionismo que se presenta a una plaza de profesora de biología de un instituto de secundaria [13] . En la entrevista, Stella no dice que suscribe el creacionismo, si bien su intención es que esto no interfiera en su explicación en clase del evolucionismo como un hecho avalado por la evidencia científica. Tampoco los entrevistadores le preguntan por nada relacionado con esto. ¿Es Stella insincera al no revelar por iniciativa propia su creencia en el creacionismo? La respuesta no parece nada clara.

En todo caso, no pretendemos negar la importancia de la distinción entre no mencionar u ocultar ciertas cosas y mentir o engañar, sino solo enfatizar, en este punto, el carácter contextual de tal distinción. Más acuciante es, para nuestros adversarios, el hecho de que sinceridad e insinceridad no coincidan con los límites de lo permisible y lo impermisible prima facie, como hemos tratado de mostrar en las secciones anteriores. Si tenemos razón, incluso la mentira —como forma más extrema de insinceridad— puede ser prima facie permisible.

5. SINCERIDAD Y HONESTIDAD

Para terminar este capítulo, queremos valorar el hecho de que haya insinceridades que son prima facie permisibles. Para ello, retomaremos el caso de la mentira de Geppetto. Dijimos que la mejor opción para Geppetto era contarle a Pinocho la mentira que le contó; mejor que decirle la verdad, por cuanto esto haría sentir mal al niño de madera y estaba en la mano del carpintero evitarlo. Sería este un caso en el que la mejor de las opciones es mentir, aun pudiendo decir la verdad u optar por algún tipo de subterfugio. Geppetto se ha comportado de manera correcta diciendo una mentira en vez de decir la verdad. Puede decirse incluso que su insinceridad le hace ser más honesto, en este caso, que si hubiera sido sincero.

Este es un resultado un tanto paradójico, o que choca, al menos, con ciertas intuiciones. ¿Es realmente posible ser honesto e insincero a la vez? Y más aún, ¿se puede ser honesto porque se es insincero? Hay un sentido en el que la respuesta puede depender de cómo definamos cada uno de los términos en cuestión. Además, quizá alguien prefiera caracterizar la situación de otro modo y decir que Geppetto fue sincero con Pinocho al hacer lo que hizo, aunque no le dijera la verdad o tratara de engañarlo. Sin embargo, esta nos parece una manera menos afortunada de describir la situación. En todo caso, lo importante es la idea de fondo y no cómo la expresemos: contra ciertos presupuestos normalmente compartidos, podemos comportarnos honestamente aun siendo insinceros, incluso mintiendo, y en ocasiones esta es incluso la manera más honesta.

Tal vez la perplejidad se deba a que estamos confundiendo diversos sentidos de honestidad. Podría decirse que, en este caso, al calificar el acto de honesto, en realidad estamos queriendo decir, simplemente, moralmente correcto. La idea sería que, al mentir a Pinocho, Geppetto hace lo correcto, incluso lo más correcto. Geppetto es insincero, pero obra bien. Esta otra caracterización es también adecuada, pero no excluye que también lo sea decir que

Geppetto es insincero pero honesto. Porque sí que resultaría inadecuado caracterizar su acto como deshonesto pero correcto. Aunque Geppetto actúa insinceramente, pues miente a Pinocho, no actúa deshonestamente. En este sentido, la honestidad no tiene tanto que ver con decir o no la verdad, sino con el sentido general de la acción. Así, parece que la honestidad tiene un carácter más global que la sinceridad, la cual estaría más circunscrita a intenciones concretas.

Pero ¿qué se entiende en la bibliografía especializada por honestidad? Las definiciones de la honestidad que parecen en la bibliografía filosófica (y psicológica) inciden en que esta tiene que ver, en general, con evitar el engaño en sus diferentes formas. La honestidad tendría una serie de dimensiones, como es no mentir, no robar, no hacer trampas, no romper las promesas y no llevar a error (Miller, 2017), en las que, como vemos, concurre la idea de no sacar un provecho injustificado de los demás abusando de las normas y de su confianza. En un artículo reciente, Allan Wilson ofrece la siguiente caracterización de la honestidad desde un enfoque motivacional:

Teoría motivacional de la honestidad: el rasgo de la honestidad comporta de manera central una disposición profunda a evitar el engaño (Wilson, 2018, 271).

Además, según Wilson (2018, 272), esta motivación debe ser lo suficientemente persistente —ni efímera ni esporádica—, lo suficientemente fuerte —como para influir en la conducta— y lo suficientemente robusta —como para no ser fácilmente sobrepasada por otro tipo de consideraciones—.

Por su parte, Christian Miller, que es quien más está estudiando actualmente la virtud de la honestidad en filosofía, ha propuesto esta otra definición:

(H) La virtud de la honestidad es, de manera central, un rasgo de carácter concernido con, de modo fiable, no distorsionar intencionalmente los hechos tal como el agente los ve (Miller, 2020) [14] .

Estas definiciones se proponen unificar las diferentes dimensiones de la honestidad, que enumeramos antes. Se trata de capturar lo que define la honestidad, que después se especifica de maneras propias en cada dominio. Y, como vemos, lo esencial de ser honesto, según estas caracterizaciones, es evitar engañar o distorsionar intencionalmente los hechos tal como son vistos por el agente en sus diferentes formas.

Sin embargo, si nuestra interpretación del caso de Geppetto es correcta, parece que la honestidad de este no es incompatible con el engaño, sino que incluso lo requiere. Según esta conclusión, la virtud de la honestidad requeriría la disposición a engañar o distorsionar intencionalmente los hechos en las situaciones en las que esta es la mejor opción —la opción más honesta—, además de la disposición a no hacerlo en las situaciones que no lo es, por supuesto. Por lo tanto, nuestro caso parece constituir un contraejemplo a las definiciones de la honestidad que estamos considerando. Si la honestidad puede ser compatible o incluso exigir la insinceridad, entonces no puede definirse como un rasgo de carácter que nos predispone a evitar engañar en general [15] .

Cabe matizar que nuestra objeción no consiste en que la honestidad comporte la disposición a no engañar o distorsionar los hechos intencionalmente, a menos que sea moralmente apropiado hacerlo, una vez tenido todo en cuenta, sino que la honestidad misma puede exigir directamente la insinceridad. Y, así, no puede negarse que existe una distinción significativa entre sinceridad y honestidad.

Por otro lado, no hay duda de que la acción de Geppetto debe describirse como una activación adecuada (virtuosa) de su disposición a la honestidad. Rosalind Hursthouse caracteriza así la manera adecuada de ser honesto:

pensamos que las personas honestas tienden a evitar los actos deshonestos y a realizar los honestos de cierta manera, inmediata, vigorosa, sin vacilaciones, escrupulosa, según lo que es apropiado (Hursthouse, 1999, 11).

Este carácter inmediato, vigoroso, sin vacilaciones y escrupuloso de la conducta honesta es crucial en la consideración de una persona como honesta. Es, sin duda, el caso de la conducta de Geppetto.

6. CONCLUSIONES

En este capítulo, hemos defendido que la mentira y el engaño no siempre ponen en peligro ni socavan la vida en común. La confianza necesaria para la cooperación social se basa en expectativas más amplias que no siempre presuponen la sinceridad. Además, la confianza interpersonal puede fortalecerse precisamente por medio de la insinceridad. También hemos confrontado el argumento que achaca al mentiroso caer en una doblez viciosa por «significar con palabras lo que no se piensa». A ello hemos respondido que esta es una capacidad muy destacada de nuestra racionalidad que nos permite modular lo que decimos con respecto a lo que pensamos. En este sentido, ciertas insinceridades son fundamentales para nuestra vida personal y social. Por otro lado, como consecuencia de lo anterior, hemos mantenido que la sinceridad y la honestidad no siempre coinciden. Se puede ser honesto siendo insincero, e incluso ser honesto por ser insincero.

Por supuesto, esta defensa (parcial) de la mentira no supone exculpar ni minimizar en ningún extremo el problema que supone la mentira malintencionada, tanto en nuestras vidas privadas como en la vida pública. En particular, la mentira y el engaño se nos presentan como especialmente problemáticos en la esfera pública —en la política, los medios de comunicación, el ámbito jurídico, la investigación científica, etc.— de un tiempo como el nuestro, que ha sido calificado de era de la posverdad. En el capítulo siguiente, nos ocuparemos del bullshit, un fenómeno perfectamente característico de esta era —aunque, por supuesto, no exclusivo—.

▪

[1] Usamos preferentemente «honesto» y derivados, que entendemos aquí como sinónimos de «honrado» y derivados, tal y como permiten las definiciones respectivas del DLE .

[2] Cabe notar que por testimonio entendemos aquí cualquier forma de transmisión de información unida a una garantía, por ambigua o escasa que esta sea. Como hemos señalado, también un texto escrito es una forma de testimonio. En este caso también depende de quién sea el autor, sobre qué tema trate, dónde se publica, etc. Pero nos centraremos en el intercambio lingüístico oral.

[3] Lo que implica, sin duda, que el conocimiento no es siempre lo más importante en las relaciones humanas.

[4] Véase Strudler (2009) para un examen de la relación entre confianza y engaño en casos de este tipo.

[5] Recuérdese que afirmaba Kant que «[e]l mentiroso disuelve la congregación social, ya que la mentira incapacita al hombre para sacar nada bueno del diálogo con su prójimo» (VE 445), pues «[m]anifestar las intenciones constituye la base principal de cualquier tipo de asociación humana y por eso es importante que cada uno sea sincero

al comunicar sus pensamientos», por lo que «[s]in la sinceridad el trato social perdería su valor. No cabe instaurar sociedad humana alguna» (VE 444).

[6] Cabe tener en cuenta que las investigaciones científicas sobre la mentira suelen trabajar con una noción de mentira excesivamente amplia. Como muestra, podemos citar la caracterización de Ekman (1985, 28): «Hay dos maneras principales de mentir: ocultar y falsificar. Al ocultar, el mentiroso retiene cierta información sin decir nada falso. Al falsificar, da un paso más. No solo retiene información verdadera, sino que presenta información falsa como si fuera verdadera».

[7] Pueden consultarse, Ekman (1985), clásico fundamental en el estudio psicológico de la mentira, y Barnes (1994) para una aproximación sociológica. Véase Levine (2020) para un estudio reciente de la mentira y el engaño, resultado de una larga carrera investigadora, que se presenta como alternativa al paradigma dominante en ciencias sociales. Desde la biología y las ciencias cognitivas, Smith (2004) defiende que la mentira es parte esencial de ser humano, pues el engaño y el autoengaño han jugado un papel fundamental en la evolución humana y la estructura de nuestra mente responde a esa necesidad de engañar.

[8] Damos por mostrado, en el capítulo 6, que en casos como el del asesino en la puerta de Kant o de Ibbieta no hay ningún problema en mentir. En estos casos, la obligación pro tanto de no mentir queda cancelada por una obligación superior.

[9] O también recurrir a una mentira descarada; por ejemplo, a la pregunta «¿Dónde vais de viaje este verano?», responder: «A Marte». Ya vimos que Agustín de Hipona (De mendacio IV, 4) se refiere a la mentira con la que se da a entender que no se quiere contestar a la pregunta de alguien que se está excediendo.

[10] Thomas Nagel (2002, 6, nota 3) cuenta que Paul Grice una vez le dijo que, en Oxford, cuando alguien dice «Tenemos que almorzar juntos algún día» lo que realmente quiere decir es «No me importa si no vuelvo a verte en mi vida».

[11] Nótese que Shiffrin no considera mentiras, en sentido estricto, a las mentiras piadosas, pero sí a las mentiras descaradas. En estas últimas, el hablante sí que manifestaría objetivamente la intención de que la aserción se tome como reflejo de sus creencias.

[12] Nagel remite a Ervin Goffman (1967) para una «maravillosa» descripción del manejo de esta superficie visible. Cabe recordar, por otro lado, que la tensión inevitable entre individuo y sociedad y la necesidad de represión de los propios instintos para la vida civilizada son temas centrales de El malestar en la cultura de Sigmund Freud.

[13] El caso está inspirado en uno de Lackey (2013), pero nuestros detalles y propósito son diferentes.

[14] Esta es su definición básica, y suficiente para nuestros propósitos, aunque Miller acaba revisándola de diversas maneras. La siguiente es la última definición que ofrece: «(H4) La virtud de la honestidad es, de manera central, un rasgo de carácter concernido con, de modo fiable, no distorsionar los hechos tal como el agente los ve, y primariamente por razones motivacionales buenas o virtuosas de uno o más tipos, de K1 a KN con una fuerza motivacional suficiente, junto con la ausencia de la motivación significativa en conflicto de distorsionar los hechos tal como el agente los ve» (Miller, 2020).

[15] Cabe señalar aquí que honesty tiene un uso en inglés muy frecuente como sinónimo (preferente) de sincerity, pero también tiene una acepción más amplia, que es la que está aquí en juego, y la que tratan de atrapar las caracterizaciones que hemos examinado. Por lo tanto, no se nos puede achacar que nuestro argumento depende de un error de traducción.

CAPÍTULO 9

Indiferencia hacia la verdad

En este último capítulo, nos ocuparemos de un fenómeno que puede considerarse característico de la vida pública en nuestro tiempo, la era de la posverdad. Se trata del fenómeno que Harry Frankfurt ha bautizado como bullshit —adaptando un término coloquial del inglés (de difícil traducción al castellano en la acepción que nos interesa)—. Veremos que, para este, lo definitorio del bullshit es la indiferencia hacia la verdad. El cometido de este capítulo será clarificar esta noción, partiendo de la concepción inicial de Frankfurt, pero yendo más allá de ella. En debate con diferentes objeciones y enmiendas de otros autores, propondremos nuestra propia caracterización del fenómeno, como indiferencia hacia el cumplimiento de las máximas conversacionales griceanas. También nos ocuparemos del bullshit como sinsentido y evaluaremos la responsabilidad de los filósofos posmodernos en la difusión de la actitud de indiferencia hacia la verdad, tan presente en los discursos políticos actuales.

1. ¿QUÉ ES EL «BULLSHIT»?

Como decimos, Frankfurt introdujo la noción de bullshit en la jerga filosófica a partir de la palabra cotidiana en inglés [1] . Sin embargo, bullshit es un término que «se emplea a menudo de forma bastante laxa [...] sin un significado muy específico», además de que «el fenómeno mismo es [...] vasto y amorfo» (2005, 2-3). Así, el uso filosófico del término que propone Frankfurt no puede coincidir exactamente con su uso cotidiano.

Un ejemplo muy plástico de lo que Frankfurt caracteriza como bullshit es el del típico discurso institucional grandilocuente. En el capítulo primero, vimos que Frankfurt se refiere a un discurso del 4 de julio en el que «el orador habla a bombo y platillo de "nuestro gran y bendito país, cuyos padres fundadores, bajo la guía divina, crearon un nuevo comienzo para la humanidad"» (2005, 16). Llamamos a este caso PATRIOTA. Pero también podemos mencionar los mensajes de Nochebuena o Año Nuevo de presidentes y reyes, en los que hablan de «la Constitución que todos nos dimos» y de que «todos somos iguales ante la ley», o la afirmación de algunos políticos de que «nuestra sanidad es la mejor del mundo» sin que muestren ningún interés por comprobar si esto es así. Se trata de expresiones que tienen un papel preponderante en discursos en los que el orador está principalmente preocupado por impactar o producir cierto efecto en su audiencia.

Lo que característicamente define al bullshit, según Frankfurt, es su «falta de conexión con la preocupación por la verdad» (2005, 33), y en esto contrasta con la mentira. Pues, a diferencia del bullshitter, el mentiroso sí se interesa por el valor de verdad de lo que dice, por cómo son los hechos, para poder ocultarlos. Típicamente, el mentiroso trata de engañar sobre (1) lo que asevera (p), sobre (2) su estado mental (que cree aquello que asevera, p), e incluso sobre (3) lo que se desprende de lo que asevera [2] . El oyente es engañado por el hablante sobre p porque el hablante le dice que p y le hace creer que cree que p —cuando cree que no p [3] . Por lo tanto, el mentiroso

trata de engañar sobre p haciendo creer que cree que p [4] , mientras que el «bullshiter puede no engañarnos, ni tan siquiera intentarlo, ni sobre los hechos ni sobre lo que él toma por hechos» (Frankfurt, 2005, 54). En contraste con el mentiroso, el bullshitter:

no supone que conoce la verdad, y por lo tanto no puede estar deliberadamente promulgando una proposición que presume que es falsa: su declaración no se basa ni en una creencia que es verdadera ni, como debe ser una mentira, en una creencia que no lo es (Frankfurt, 2005, 33).

Hay que señalar que este contraste no es tan acentuado cuando comparamos el bullshit con ciertas formas no prototípicas de mentira. Recordemos la distinción, del capítulo 3, entre dos tipos de mentiras engañosas según la intención real del hablante. En uno de ellos, la mentira doxogénica, la intención del hablante era que el oyente creyera el contenido p de la emisión, con independencia del valor de verdad de p —pero que, de hecho, él creía falsa—. También en el caso de la mentira descarada, de la que hablamos en el capítulo 4, lo importante era el contenido de la oración emitida y la descreencia de su emisor, pero no tanto su valor de verdad. En ambos casos lo que importaba principalmente era el contenido aseverado y el efecto que se pretendía conseguir, más allá de la relación de este contenido con los hechos. En este sentido, son dos tipos de mentira cercanos al bullshit, si bien en este último la indiferencia hacia la verdad es más definitoria. En concreto, en el caso de la mentira doxogénica, el hablante, en tanto que intenta hacer creer lo que dice y cree que lo que dice es falso, está de hecho intentando engañar al oyente sobre lo dicho, aunque su interés esté solo en hacer creer el contenido aseverado. Cree que conoce la verdad y que esta es justamente lo contrario de lo que asevera (como también le ocurre al mentiroso descarado). Por otro lado, el bullshitter no necesariamente quiere hacer creer al oyente lo que dice, sino sobre todo producir con ello un determinado efecto en el oyente [5] .

Afirma Frankfurt que quien practica el bullshit tiene más libertad de

actuación que quien miente. El mentiroso está constreñido por lo que piensa que es verdad. La verdad guía su invención de la mentira, si quiere que esta sea efectiva qua mentira —en especial si es falsificadora—. Así, el foco de atención del mentiroso es particular, según Frankfurt, mientras que el del bullshitter es panorámico. El primero está limitado por el contexto, ya que intenta insertar una falsedad en un determinado punto y que resulte compatible con las verdades que la envuelven; mientras que el segundo «está preparado para falsificar también el contexto» (2005, 52).

El bullshitter muestra su desprecio por la verdad en tanto que se involucra «en una actividad en la que la distinción entre lo verdadero y lo falso es crucial», pero no se toma «ningún interés en si lo que dice es verdadero o falso» (Frankfurt, 2005, 33). Una manera de interpretar esta idea sería sosteniendo que, a diferencia del mentiroso —que dice lo que cree falso—, el bullshitter dice cosas sobre las que no cree nada —ni que sean verdaderas ni que sean falsas—. Expliquemos esto un poco.

Una determinada proposición p puede ser creída o no creída. Y, en el caso de no ser creída, puede serlo de dos modos: bien porque se cree que es falsa, es decir, se cree que no-p; bien porque no se tiene opinión al respecto, esto es, ni se cree que p ni se cree que no-p. Podemos creer que mañana lloverá, podemos creer que no lloverá y también podemos no hacer ni una cosa ni otra, esto es, ignorar que p —porque no la hemos considerado nunca o porque somos agnósticos con respecto a p— Quien descree que p (cree que p es falsa) no cree que p, pero la inversa no tiene por qué ser el caso, pues se puede no creer que p sin creer que no-p. Tanto quien cree que p, como quien descree que p, está en la actitud de creer (uno cree que p el otro que no-p), por lo que ambos tienen una actitud doxástica hacia p. Y también tiene actitudes doxásticas con respecto a p quien duda de p o cree con poca convicción que p, etc. Pero quien ignora que p no tiene ninguna actitud doxástica hacia p. Así, el bullshitter sería quien no tiene ninguna actitud doxástica acerca de lo que dice, esto es, lo ignora.

Sin embargo, esta no parece una buena interpretación, pues el bullshitter recurre en su discurso a proposiciones con respecto a las

cuales sí tiene actitudes doxásticas; proposiciones que cree verdaderas o falsas, sobre las que duda, etc. De hecho, parece difícil que, en un discurso o en una conversación, alguien pueda limitarse a decir solo cosas sobre las que no tiene ninguna actitud doxástica. El bullshit es una forma de discurso que puede incluir, como elementos, tanto mentiras como declaraciones que uno tiene por verdaderas, etc. Por ejemplo, el discurso a la nación del presidente de la república puede incluir la aseveración de informaciones que este tiene por falsas —y, por tanto, mentiras—, así como otras informaciones de las que duda o que expresa imprecisamente, etc., con respecto a todo lo cual tiene, pues, actitudes doxásticas, y aun así estar haciendo bullshit. El mismo Frankfurt, refiriéndose a ciertos anunciantes, considera que hay que calificarlos de mentirosos, «ya que saben que están proporcionando falsedades con la intención de engañar». En este sentido, cabe enfatizar que el bullshit y la mentira, aunque son formas de engaño distintas, no son excluyentes. Lo importante es que «su compromiso fundamental es como bullshitters».

Son mentirosos solo, por así decir, incidentalmente o por accidente. Mi presunción es que los anunciantes generalmente deciden lo que van a decir en sus anuncios sin preocuparse por la verdad (Frankfurt, 2002, 340-341) [6] .

Por tanto, la interpretación que consideramos correcta de la indiferencia del bullshitter hacia la verdad no es que no tenga ninguna actitud doxástica hacia lo que dice, sino que su discurso es indiferente a sus actitudes doxásticas, o falta de ellas, relativas a lo que dice. La desconsideración del bullshitter con respecto a la verdad de lo que dice se cifra en que este no se siente en absoluto constreñido por el hecho de que crea, descrea o ignore lo que dice. Y, en este sentido, podríamos decir que comete un fraude de discurso.

Además, esta manera de caracterizar la indiferencia propia del bullshit permite salvar una objeción que ha recibido el planteamiento de Frankfurt. Un caso como el siguiente, en el que la

hablante hace bullshit sin ser indiferente a la verdad de lo que dice, constituiría un contraejemplo a la tesis de que el bullshit se caracteriza por la indiferencia hacia la verdad:

PESCA

Lisa está hablando de un viaje de pesca a Lake Mountain View que ha planeado hacer con sus amigos, Vern y Sue. Todos son grandes aficionados a la pesca y han estado esperando el viaje durante mucho tiempo. «Realmente espero que la pesca sea buena allí», dice Sue. Lisa no tiene ninguna evidencia real sobre la pesca en Lake Mountain View, y no tiene ni idea de cómo es. Aun así, llevada por la emoción, exclama: «¡La pesca allí es excelente!» (Stokke, 2018b, 267).

Ciertamente, Lisa no es indiferente al valor de verdad de lo que dice, esto es, a cómo es la pesca en Lake Mountain View. Tiene mucho interés en que lo que dice sea verdadero; quiere que sea verdad lo que dice. Pero este no es el tipo relevante de interés por la verdad que está aquí en juego. Lo relevante es que las aseveraciones de Lisa no están guiadas por sus actitudes doxásticas hacia lo que dice, por lo que están desconectadas por completo de sus creencias. Esto no excluye que uno tenga interés o desee que lo que dice sea o no sea como dice. Lo importante es que se expresase de una manera que es indiferente hacia lo que cree o deja de creer que es la verdad con respecto a lo que dice. Así es como pensamos que hay que entender a Frankfurt cuando dice que al bullshitter «no le preocupa el valor de verdad de lo que dice».

Por otro lado, Frankfurt afirma que el bullshitter es indiferente hacia las creencias que se forme el oyente sobre lo que dice: al «orador no le importa realmente lo que piense su público sobre los padres fundadores, o sobre el papel de la deidad en la historia del propio país, etc.» (2005, 17). Sin embargo, hay formas de bullshit en las que el hablante sí está interesado en que el oyente se forme determinadas creencias sobre lo que dice. El mismo orador del 4 de julio podría querer que su público crea lo que dice sobre los padres

fundadores (véase Cohen, 2002, 230). Podemos decir, pues, que la indiferencia hacia las creencias que se forme el oyente sobre lo dicho no es necesaria, pero, aun cuando no es indiferente a lograr que el oyente adquiera ciertas creencias, este no es su propósito fundamental, lo que parece avalado por estas palabras: «Por lo menos, no es el interés en lo que piense cada cual sobre esos asuntos lo que motiva su discurso» (Frankfurt, 2005, 17).

Así pues, la otra gran diferencia entre el mentiroso y el bullshitter radica en aquello que pretenden tergiversar. Mientras que el mentiroso pretende engañar sobre el estado de cosas al que se refiere o cuál es su creencia sobre tal estado de cosas, nada de esto es fundamental para el bullshitter.

El bullshitter puede no engañarnos, ni tan siquiera intentarlo, ni sobre los hechos ni sobre lo que él toma por hechos. Sobre lo que necesariamente trata de engañarnos es sobre su empresa. Su única característica distintiva indispensable es que en cierto modo da una representación errónea de lo que persigue (Frankfurt, 2005, 54).

Así pues, es definitorio del bullshit tanto (i) el desinterés por la verdad, en el sentido especificado anteriormente, como (ii) la pretensión de ocultar qué persigue realmente con su discurso. Lo que guía al bullshitter en la elaboración de su discurso es decir aquello que sea más conveniente para sus propósitos, sin preocuparse por si lo que dice se corresponde con sus actitudes doxásticas al respecto. Pero, además, es alguien que finge, pues trata de ocultar su falta de interés por el valor de verdad de sus palabras y, así, el propósito real por el que dice lo que dice.

Con ello, sin duda, los practicantes del bullshit pretenden «manipular [como en el caso de otras formas de engaño] las opiniones y las actitudes de aquellos a quien hablan» (2005, 5), habitualmente de manera malintencionada, esto es, para aprovecharse o perjudicar a los demás. Sin embargo, contra lo que presupone Frankfurt (2005, 61), esto no excluye que pueda haber ocasiones en las que el bullshit sea la mejor opción, pues —como

hemos defendido con respecto a otras formas de engaño en los capítulos anteriores— el interés por la verdad no es ni tiene por qué ser siempre la consideración prevaleciente en nuestros intercambios lingüísticos. En concreto, afirmaciones como las de «todos somos iguales ante la ley» o «nuestra sanidad es la mejor del mundo» pueden responder a buenas intenciones y, en determinadas circunstancias, tener efectos muy positivos [7] . No obstante, concordamos decididamente con Frankfurt en el gran peligro que la proliferación desaforada del bullshit supone para la vida pública actual.

2. EL «BULLSHIT» EN LA ERA DE LA POSVERDAD

No es difícil pensar en políticos actuales cuyas declaraciones parecen guiadas por el mero propósito de conseguir votos o erosionar al partido rival, con una total indiferencia hacia su valor de verdad. Las noticias falseadas (fake news) son otra muestra de este fenómeno; su objetivo es producir cierto efecto emocional en el lector u oyente, al margen completamente del carácter fidedigno o no de lo afirmado. Pero también ocurre, a veces, que uno se ve forzado a hablar de lo que no sabe. Pensemos en los tertulianos profesionales; es imposible que sepan de todo aquello de lo que hablan, pero su ocupación no les permite permanecer callados. Y no digamos los intelectuales que tienen que aparentar que son pensadores profundos y que pueden apabullar a quien sea acerca de cualquier tema que se les plantee. Además, como dice Frankfurt, parece que en una democracia el ciudadano está obligado a tener opinión sobre cualquier asunto (2005, 63-64).

Frankfurt considera que una causa del incremento actual del bullshit pueden ser ciertos postulados del posmodernismo, que han debilitado la creencia en la distinción entre lo que es un hecho y lo que no lo es, entre lo que es verdad y lo que no. Cuando se cuestiona que tengamos el poder de acceder a la realidad objetiva y, en consecuencia, se niega la posibilidad de conocer cómo son las cosas realmente, el bullshit se incrementa (2005, 64).

Estas doctrinas «antirrealistas» socavan la confianza en el valor de los esfuerzos desinteresados para determinar qué es verdadero y qué es falso, e incluso la inteligibilidad de la noción de investigación objetiva (Frankfurt, 2005, 64-65).

Esta acusación, aunque pionera, no se ha quedado sola. De un modo

menos comedido, Daniel Dennett ha señalado abiertamente al posmodernismo, con su «cinismo sobre la verdad y los hechos», como responsable del advenimiento de la era de la posverdad [8] . Y Lee McIntyre (2018, cap. 6) ha defendido recientemente en un libro muy documentado sobre la posverdad que ideas posmodernas que han alcanzado tanta popularidad como las de que no existe la verdad objetiva y que toda pretensión de verdad es un ejercicio de poder se han utilizado para el diseño de políticas derechistas en las que destacan nociones como la de los «hechos alternativos», enarbolada por la Administración de Donald Trump en los Estados Unidos [9] .

No obstante, hay que decir que de las teorizaciones filosóficas a nociones como las de «posverdad» o «hechos alternativos», tan en boga en la política actual, hay un largo trecho. Por un lado, estas nociones parecen suponer, más bien, una apropiación bastante grosera de ciertas ideas filosóficas que en sí mismas son razonables, como el perspectivismo o la interpretabilidad de los «hechos». Por otro lado, un pensador no es responsable de los desarrollos de sus teorías que hagan otros, mucho menos si son tergiversaciones. Por ejemplo, el desarrollo del romanticismo y del idealismo alemanes no es pensable sin la filosofía de Kant, pero, para bien y para mal, este no es en absoluto responsable de aquel desarrollo. Aunque también es cierto que ciertas ideas filosóficas posmodernas —sin duda elaboradas con una intención muy distinta al uso que luego se les ha dado— bien pueden haber sido el antecedente necesario para el desarrollo de nociones políticas tan cínicas como las que proliferan en nuestra era de la posverdad [10] .

Para Frankfurt, el bullshitter es el mayor enemigo de la verdad; más peligroso para esta que el mentiroso [11] .

La conducta de la vida civilizada y la vitalidad de las instituciones que le son indispensables dependen muy fundamentalmente del respeto por la distinción entre verdadero y falso. En la medida en que la autoridad de esta distinción es minada por la prevalencia del bullshit y la actitud frívola e irreflexiva que acepta la proliferación del bullshit como inocua, se desperdicia un tesoro humano indispensable (Frankfurt, 2002, 243) [12] .

Podemos añadir que el bullshitter es también un enemigo de la verdad más peligroso que el mentiroso por cuanto no solo atenta contra la virtud de la sinceridad en la transmisión de creencias, sino también contra la de la precisión en su formación, en la distinción ya comentada de Williams (2002, 44). Mientras que el mentiroso sí tiene interés por la precisión, pues se interesa por formar sus creencias de un modo fiable y solo atenta contra la sinceridad; por su parte, el bullshitter no se preocupa por ninguna de las dos virtudes de la verdad —ni por la sinceridad ni por la precisión—. Atenta contra la sinceridad en el sentido que no le preocupa el valor de verdad de lo que dice. Pero, además, puesto que no da importancia a la verdad o falsedad de sus aserciones, tampoco se preocupa de «buscar evidencia a favor o en contra de sus afirmaciones» (Cappelen y Dever, 2019, 117), ya que al fin y al cabo siente indiferencia por cómo son realmente las cosas.

Cuando uno se habitúa a practicar el bullshit, afirma Eric J. Olson, se «va volviendo gradualmente poco fiable en su manera privada de creer» (2008, 103). Puesto que una persona no puede mentir sin creer que hay una verdad, añade Olson, la mentira no corrompe el carácter epistémico de quien la practica del modo en que puede hacerlo el bullshit. No en vano, Frankfurt ya dice que, en la medida en que el bullshit comporta el aseverar sin preocuparse por la verdad, «el hábito normal de una persona de atender a la manera como son las cosas puede atenuarse o perderse» (2005, 60). Y no es mera casualidad que el fenómeno del bullshit y las noticias falseadas hayan cobrado tanto relieve en la era de la posverdad, en la que «la verdad queda atrás como un fenómeno del pasado» (Alba-Juez y Mackenzie, 2019, 26) o, más bien, como algo que ha dejado de importar [13] .

En resumen, el bullshit es un enemigo mayor de la verdad que la mentira, pues, en la medida en que el bullshitter no se preocupa por el valor de verdad de lo que dice, tampoco se preocupa por adquirir de forma fiable la información que comunica y, así, corrompe también como sujeto epistémico y no solo como testimonio.

3. EL «BULLSHIT» COMO SINSENTIDO

Un aspecto destacable del planteamiento de Frankfurt es que lo característico del bullshit es el estado mental de desinterés por la verdad de quien lo produce, de modo que los enunciados expresados no pueden constituir bullshit por sí mismos. En esto se parece a la mentira, pues esta también depende de una actitud de quien la dice: un enunciado no es mentira si —entre otras cosas— quien lo emite no lo cree falso (no lo descree). Digamos que, para Frankfurt, el bullshit es una actividad que requiere un estado o intención que le es definitoria; no es algo intrínseco a un producto. Para que sea bullshit es necesario que el enunciado se emita con una actitud de indiferencia hacia su verdad —hacia las propias actitudes doxásticas con respecto a lo dicho—.

Esto es algo por lo que se ha criticado la caracterización del bullshit de Frankfurt. En concreto, G. A. Cohen (2002) se opone a ella sosteniendo que solo es válida para una de las dos acepciones que admite el término bullshit, tal como recoge el Oxford English Dictionary (OED) [14] . En concreto, solo la segunda acepción tiene que ver con la intención con la que el hablante produce el bullshit . La primera, por el contrario, lo define en sí mismo, con independencia de la intención de quien lo produce, como «sinsentido». Para Cohen, el bullshit es fundamentalmente el

discurso que es por naturaleza inclarificable [...] que no solo es oscuro, sino que no puede ser clarificado, donde cualquier éxito aparente en aclararlo deviene en algo que no es reconocible como una versión de lo que se dijo (Cohen, 2002, 332).

Según esta caracterización, que algo sea bullshit no exige ninguna intención del hablante en su producción, sino que es un rasgo

objetivo del producto. Se puede hacer bullshit, en este sentido, sin la menor intención de decir sinsentidos.

Los ejemplos principales que interesan a Cohen son textos académicos como el siguiente fragmento de una obra del filósofo marxista francés Étienne Balibar:

DIALÉCTICA

Este es precisamente el primer significado que podemos darle a la idea de dialéctica: una lógica o forma de explicación especialmente adaptada a la intervención determinante de la lucha de clases en la misma fábrica de la historia [15] .

Sostiene Cohen que, leída rápidamente, la frase puede sonar bastante bien, pero si se lee con más detenimiento se convierte en «un ejemplo maravillosamente paradigmático de bullshit; no obstante, sé que Balibar es un pensador honesto». Otro ejemplo, quizá menos discutible, podría ser el siguiente:

PRUEBA

Desde el día en que Gödel mostró que no hay ninguna prueba de la consistencia de la aritmética de Peano que pueda formalizarse dentro de esta teoría (1931), los politicólogos tuvieron los medios para comprender por qué Lenin había sido momificado, y sido expuesto a «camaradas» accidentales en un mausoleo, en el Centro de la Comunidad Nacional [16] .

Un fragmento como este podríamos considerarlo, paradigmáticamente, bullshit en el sentido de Cohen —esto es, de sinsentido—, aun cuando su autor no tuviera ninguna intención de producir tal cosa —y es de suponer que no la tenía—. La cuestión es que lo que determina si este fragmento es o no bullshitt es una

propiedad intrínseca del mismo —si es clarificable o no, para Cohen [17] — y no la actitud con la que su autor lo produjo.

Por lo tanto, la caracterización de Frankfurt sería incompleta, según Cohen, en tanto que solo es válida para uno de los dos sentidos del término —la segunda acepción de bullshit recogida por el OED. Además, esto sería un fallo importante porque es la primera acepción la que, en opinión de Cohen (2002, 325), recoge el tipo de bullshit «académicamente más significativo».

Una manera de responder a este reto sería aceptar la objeción y tratar de encontrar una nueva caracterización, más completa, del bullshit que englobe ambos sentidos del término. Esto es lo que trata de hacer Olav Gjelsvik (2018), para quien el bullshit conforma un fenómeno único (simple). Para Gjelsvik, Frankfurt tiene razón en lo relativo a la existencia de un estado mental característico de hacer bullshit, pero no en la identificación del estado mental correcto: no se trata del desinterés por la verdad, sino del desinterés por el conocimiento. Esta caracterización alternativa del estado mental del bullshitter permitiría dar cuenta también del bullshit à la Cohen según Gjelsvik, y viene determinada por el hecho de que en los casos de bullshit que ofrecía Cohen no podemos decir que los autores no estén preocupados por la verdad. Además, se consideran a sí mismos justificados en sus creencias: ofrecen argumentos y razones en su favor. Si esto es así, entonces, defiende Gjelsvik, no basta con estar concernido por la verdad y la justificación de las aseveraciones que uno hace, sino que además debe saber aquello que asevera y preocuparse por que así sea.

Ahora bien, uno puede pensar que está preocupado o interesado por el conocimiento, pero no estarlo de la forma adecuada. Se puede estar en posesión del concepto general de conocimiento, mantiene Gjelsvik, y preocuparse por él, sin ser consciente de a qué equivale este en un campo con requisitos específicos (según sus conceptos, métodos, etc.). Así que:

Uno podría no darse cuenta de cuáles son estos requisitos y por esa razón no preocuparse por ellos. En tal caso, uno no se preocupa por el conocimiento de la manera adecuada, de la manera objetiva

requerida por la aserción (Gjelsvik, 2018, 138).

De este modo, según Gjelsvik, quien —incluso sin ser consciente de ello— ignora qué supone conocer en un campo específico, hace bullshit cuando habla de temas de ese campo, aunque se interese por la verdad y por el conocimiento en general. Así, hay distintas maneras de ser indiferente al conocimiento, pero todas ellas, piensa Gjelsvik, producen bullshit.

Esta caracterización del bullshit daría cabida tanto al bullshit de Frankfurt, pues quien no tiene interés por la verdad no lo tiene por el conocimiento, como al de Cohen, en tanto que el productor de bullshit, aunque sea honesto y quiera preocuparse por la verdad, desconoce realmente en qué consiste el conocimiento en un determinado campo sobre el que realiza aserciones. En otras palabras, quien se despreocupa de la verdad de lo que dice —y por tanto de si lo cree, descree o ignora— también se despreocupa del conocimiento; y quien produce sinsentidos también tiene una falta de preocupación objetiva por el conocimiento —lo quiera él o no—, por mucho que se preocupe subjetivamente por el conocimiento y pretenda cumplir con sus estándares (dado que estará equivocado respecto de cuáles son estos en un determinado campo). En definitiva, en la concepción unificada de Gjelsvik, lo que define al bullshit es que quien lo produce está en un estado de despreocupación objetiva hacia el conocimiento, sea consciente o no de ello y aunque se preocupe subjetivamente por él.

El problema de esta caracterización es que también contarían como bullshit los simples errores; esto es, aseveraciones que, a pesar de los esfuerzos del sujeto por justificarlas adecuadamente y a pesar de su convicción de que constituyen conocimiento, realmente no lo son. Ampliaremos esto en el contexto de nuestra crítica a Cohen, a continuación.

La alternativa que nosotros seguiremos es confrontar la acusación de Cohen a Frankfurt de que su caracterización del bullshit es incompleta y no pone el foco en el tipo central de bullshit. Para dar una respuesta a esta objeción, hemos de introducir algunos detalles más de la posición de Cohen. Empecemos por la siguiente idea:

Una persona que habla con indiferencia frankfurtiana hacia la verdad podría hacer eso y suceder que diga algo verdadero, y, en al menos un sentido del término, el que me interesa, lo que dice no podría ser, pues, bullshit. Y, a la inversa, una persona sincera podría leer algo que es bullshit escrito por un bullshitter frankfurtiano, creer que es verdad y afirmarlo. Cuando esa persona sincera emite bullshit, no está mostrando desprecio hacia la verdad. Por tanto, no es ni necesario ni suficiente para todo tipo de bullshit que sea producido por alguien a quien guía la indiferencia hacia la verdad, o, incluso, por cualquier otro estado intencional distintivo (Cohen, 2002, 332).

Vemos que, contra lo que dijimos en la sección primera, para Cohen una emisión verdadera no puede constituir bullshit, aunque sea producida con indiferencia hacia la verdad, porque si es verdadera no puede ser inclarificable. Y, a la inversa, una persona sincera puede leer algo escrito por un bullshitter frankfurtiano, creer que es verdad y afirmarlo, sin ninguna indiferencia hacia la verdad.

Si aplicáramos esto último a la mentira, resultaría que hay mentiras dichas de manera sincera. Parafraseando a Cohen, una persona sincera mentiría al leer una mentira que ha escrito un mentiroso creyendo que es verdad y afirmándola. Por lo tanto, no sería ni necesario ni suficiente para toda mentira que fuera producida por alguien que asevera lo que cree falso. En este sentido, podríamos decir que las mentiras también se comunican sin la intención de engañar o decir mentiras.

Frankfurt (2002, 340), en su respuesta a Cohen, sostiene —muy razonablemente— que se puede repetir una mentira sin por ello estar mintiendo, y añade que lo mismo sucede con el bullshit, que puede ser repetido por alguien sin que este sea un bullshitter. Parce obvio, además, que, para que se transmitan y difundan mentiras, alguien tiene que haber mentido —haber aseverado algo que se cree falso— en primera instancia. Con lo cual, no es el producto en sí —el enunciado mismo— el que constituye algo como una mentira, sino la intención original con la que se creó. Si transferimos esto al

bullshit, parece que la analogía correcta del bullshit de Cohen no sería, como el de Frankfurt, con la mentira —que ha de ser intencional, en algún momento—, sino con la mera falsedad. Pero la falsedad no es interesante en sí misma para el estudio del engaño (intencional), como tampoco lo puede ser el sinsentido mismo. Solo si el sinsentido es emitido con la intención de engañar al oyente de algún modo —por ejemplo, hacerle creer que lo que se dice es tan profundo que no puede entenderlo—, sería objeto de estudio en una investigación sobre el engaño como la nuestra. Pero, en tal caso, volveríamos a la cuestión del estado mental de desinterés del hablante —por la verdad, por el sentido o por lo que sea— con el que se produce el bullshit [18] .

Por otro lado, el resultado del análisis de Cohen parece llevarle a sostener, en último término —aunque en ocasiones parece que diga lo contrario—, una reducción del bullshit al sinsentido, en tanto que no considera ni necesario ni suficiente para que este se dé ningún estado mental distintivo de su productor o transmisor, sino solo el hecho de que sea un discurso inclarificable. Pero esto supone una reducción del fenómeno que estamos discutiendo. La caracterización de Frankfurt obedece a su preocupación por la proliferación de un tipo de actitud en los discursos políticos y públicos en general —como vimos en la sección anterior—, en los cuales lo fundamentalmente pernicioso es la actitud o intencionalidad que los anima. Y, para describir este fenómeno, Frankfurt elige el término bullshit. Objetarle, ahora, que este término tiene otras acepciones que su propuesta no engloba es desacertado. Además de que supone querer cambiar el debate y centrarlo en otro fenómeno —que sin duda tiene conexiones muy significativas, pero en última instancia es un fenómeno distinto— como es el del sinsentido o, como lo entiende Cohen, el de los discursos inclarificables. En suma, si lo definitorio del bullshit para Cohen es la propiedad intrínseca de ser un discurso que es por naturaleza inclarificable, con independencia de la actitud del hablante hacia lo que dice, entonces Cohen ha cambiado de tema (por mucho que la palabra bullshit tenga esa otra acepción en el OED).

4. REFORMULACIONES DEL «BULLSHIT» FRANKFURTIANO

Volviendo al bullshit frankfurtiano, hay otros autores que, sin apartar su interés de este tipo de bullshit, han considerado que la caracterización propuesta por Frankfurt tenía problemas —por ser demasiado amplia— y han tratado de encontrar un modo más específico y eficaz de explicarlo. Así, tanto Marta Dynel (2011) como Don Fallis (2009; 2012) han propuesto hacerlo en términos de las máximas griceanas; en concreto, de la segunda máxima de cualidad de la información. Según ambos filósofos, el bullshitt se produce cuando se viola (Dynel, 2011, 152) o se viola intencionalmente (Fallis, 2009, 30-1; 2012, 575) la segunda máxima de cualidad de Grice, a saber, no decir aquello para lo que carecemos de evidencia suficiente. La diferencia entre un tratamiento y otro es que en el caso de Dynel, aunque quizá se presupone, no se hace ninguna apelación explícita a la intencionalidad a la hora de violar tal máxima, mientras que Fallis considera que solo quien viola la máxima intencionalmente produce bullshit.

Hay algunos aspectos que nos llevarían a querer matizar esta caracterización. Por un lado, parece que el bullshit consiste más bien en la despreocupación por cumplir o no con tal máxima que no en su violación, sea intencionada o no. Quien se despreocupa por cumplir con la máxima podrá cumplir con ella a veces, ya que es muy probable que no todas las aseveraciones que constituyen un discurso suyo la violen, en tanto que hará aseveraciones sin importarle si dispone o no de evidencia suficiente para las mismas. En este sentido, cabría caracterizar el bullshit, más bien, como la indiferencia hacia la segunda máxima de cualidad [19] .

Sin embargo, Carson ha presentado el siguiente contraejemplo a tal caracterización —y a la de Frankfurt—. Se trata de un caso de bullshit que, según Carson, es producido por alguien que se preocupa por la verdad de sus aserciones —por decir lo que cree verdadero— y que, cabe añadir, no viola la segunda máxima de

cualidad griceana.

EXAMEN

Una estudiante que da una respuesta bullshit a una pregunta en un examen puede estar preocupada por la verdad de lo que dice. Supongamos que sabe que el profesor hará todo lo posible por darle algún punto si piensa que pudo haber malinterpretado la pregunta, pero también sabe que, si las cosas que escribe son falsas, la suspenderá. En ese caso, tendrá mucho cuidado en escribir solo cosas verdaderas y precisas, aunque sabe que lo que escribe no es una respuesta a la pregunta (Carson, 2010, 62).

Este caso sería un acto de bullshit en el que el hablante tiene la pretensión de engañar sobre lo que está haciendo —por cuál es el propósito que guía la emisión de los enunciados—, pero esto es compatible con la preocupación por la verdad. Constituye un contraejemplo a los tratamientos de Dynel y de Fallis, porque no se viola ni se pretende violar la segunda máxima de cualidad de la información —la estudiante no dice nada para lo que carezca de evidencia suficiente—.

A la vista de objeciones como esta, Andreas Stokke ha propuesto una caracterización alternativa del bullshit que trata de explicar «la indiferencia hacia la verdad en términos de indiferencia hacia la indagación» (2018, 139). Según esta propuesta, hacer bullshit consiste en lo siguiente:

A hace bullshit relativo a la pregunta bajo discusión q si y solo si A aporta [20] que p como respuesta a q y A no se preocupa por que p sea una respuesta a q que cree verdadera o una respuesta a q que cree falsa (Stokke, 2018, 147).

Así, el bullshitter se caracteriza por ser indiferente a la verdad de lo

que dice en el sentido de que se despreocupa por colaborar en la indagación, esto es, en hacer aportaciones que crea verdaderas o falsas a la pregunta bajo discusión —que puede ser más o menos tácita— que guía el intercambio conversacional. En resumen, lo distintivo del bullshitting es la indiferencia del hablante hacia el efecto que tendrá su aportación —que incluye todo lo que comunica — a dicha pregunta (o parte relevante de ella).

Con su propuesta Stokke puede dar cuenta de EXAMEN y de casos como los siguientes:

CLIMA

Alguien que dice «En esta estación, el clima es siempre seco en Chicago», pero que no tiene evidencias sobre el tiempo en Chicago y no tiene idea de si es probable que llueva o no.

DENTÍFRICO

Un anuncio de dentífrico que dice «Usado por dentistas», que se cree verdadero, queriendo implicar conversacionalmente que es bueno o mejor que los dentífricos no usados por dentistas, lo que constituye una implicatura cuya verdad no le preocupa al anunciante.

El primer caso se explica fácilmente por cuanto el hablante es indiferente a la verdad o falsedad de lo que dice en tanto que aportación a la pregunta bajo discusión, que sería algo así como «¿cuál es el clima en Chicago en esta estación?». En el segundo caso, aunque el hablante sí que se preocupa por decir algo como aportación a la pregunta bajo discusión que cree verdadero, no obstante, hace bullshit en tanto que la implicatura que cabe extraer de lo que dice no es una aportación a la pregunta bajo discusión que crea verdadera o crea falsa. Repárese en que la definición de Stokke se aplica a todo lo que se comunica conversacionalmente.

Además, resulta crucial que esta propuesta puede dar cuenta del ejemplo EXAMEN de Carson como un caso de bullshit porque, aunque la estudiante se preocupa por la verdad de lo que dice, no se preocupa por que lo que dice sea una respuesta (que cree verdadera o cree falsa) a la pregunta bajo discusión. Así, el hablante puede hacer bullshit aun preocupándose por la verdad de lo que dice y comunica (aporta) si no se preocupa también por que sea, a su vez, una respuesta a la pregunta bajo discusión [21] .

Esta es una caracterización que parece plausible. No obstante, cabe llamar la atención sobre algunas cuestiones. En primer lugar, no siempre es fácil determinar cuál es la pregunta en discusión a la que estarían respondiendo las palabras pronunciadas, cosa esencial para determinar si unas palabras son bullshit, sobre todo cuando se trata de discursos largos, como, por ejemplo, los de los políticos en sede parlamentaria. En segundo lugar, Stokke valora principalmente casos en los que el sujeto ignora —en nuestro sentido de que ni cree ni descree— aquello que dice. Pero el bullshit no se da solo cuando el hablante ignora lo que dice (o aporta, en general), sino también cuando no lo hace, pero se despreocupa de cuál (si alguna) es su actitud doxástica hacia lo que dice (o aporta). Y, en tercer lugar, Stokke se limita en exceso a considerar oraciones particulares y desatiende los casos de locuciones más extensas, cuando el bullshit no es tanto un acto de habla individual, sino fundamentalmente una actividad de carácter discursivo. Recordemos que el ejemplo paradigmático de bullshit ofrecido por Frankfurt, PATRIOTA, era el de un orador del 4 de julio, que «a bombo y platillo» habla de «nuestro gran y bendito país, cuyos padres fundadores, bajo la guía divina, crearon un nuevo comienzo para la humanidad» (2005, 16), pero es de suponer que su intervención no se limita a esas palabras y es el conjunto de su discurso lo que más naturalmente cabe calificar como bullshit.

Stokke considera que su propuesta es una alternativa a las concepciones del bullshit en términos de las normas de conversación griceanas, que proporciona un marco más elegante e iluminador que permite comprender mejor el fenómeno (Stokke, 2018, 146). Por tanto, lo fundamental será determinar si realmente es un marco más elegante y, sobre todo, más iluminador. Nos ocuparemos de esto en la sección siguiente.

5. INDIFERENCIA HACIA LAS MÁXIMAS CONVERSACIONALES

Nuestra pretensión en esta última sección es presentar una caracterización del bullshit que consideramos más iluminadora para su comprensión. Se trata de una propuesta que creemos que atrapa lo suficientemente bien la diversidad y complejidad del fenómeno, y cuya idea fundamental es que se puede dar cuenta del bullshit por medio de un recurso que ya hemos visto —las máximas conversacionales griceanas—, pero sin limitarnos a unas en concreto ni hacerlo en términos de su violación o incumplimiento. Nuestra propuesta es que el bullshit se caracteriza por la indiferencia encubierta del hablante hacia el cumplimiento o el incumplimiento de las máximas conversacionales griceanas [22] .

Vimos que Dynel y Fallis caracterizaban el bullshit en términos de la violación (o violación intencional) de la segunda máxima de cualidad de la información de Grice —la que prohibía decir aquello para lo que se carecía de evidencia suficiente—. Esta idea permitía explicar casos de bullshit como CLIMA, en el que el hablante viola esta máxima. No obstante, la explicación correcta es, a nuestro parecer, no que viole la máxima, sino que se despreocupe por cumplirla, pues podría de hecho cumplirla diciendo, por ejemplo, como parte de su respuesta, cosas para las que sí tiene evidencia adecuada, y no por ello dejaría de ser bullshit si se despreocupa por su cumplimiento. Por otro lado, la restricción de la explicación de todo tipo de bullshit al incumplimiento de esta máxima impide dar cuenta de otros casos de bullshit. En concreto, apelando solo a ellas no se podía dar cuenta de EXAMEN, pues la estudiante se preocupaba por decir cosas verdaderas y tenía evidencia suficiente. Es por ello que resulta necesario ampliar las máximas que están en juego. En concreto, la estudiante es indiferente al cumplimiento de otra máxima: la de relevancia —Sea relevante—. La estudiante no se preocupa por decir solo aquello que sabe que tiene la relación adecuada con el supuesto propósito que ha de guiar sus aserciones; en concreto, que sea pertinente como respuesta a la pregunta del examen.

Por otro lado, en DENTÍFRICO, el hablante dice algo que cree verdadero —y lo es— disponiendo de evidencia suficiente, esto es, que el dentífrico es usado por dentistas, para que el público infiera a partir de ello que es un buen dentífrico porque los profesionales del ramo lo eligen o alguna otra cosa semejante. El hablante explota una implicatura conversacional de lo que dice sin decir nada que crea falso o incluso para lo que no tenga evidencia suficiente. Por tanto, el anunciante sí que se preocupa por cumplir estrictamente las máximas griceanas de cualidad [23] . Su propósito es implicar conversacionalmente, a partir de lo que dice, algo que es previsible que el público tome por verdadero y de cuya verdad o falsedad no se preocupa el hablante. Este tipo de caso parece problemático para nuestra propuesta. Sin embargo, nuestra propuesta no afirma que el bullshitter se desentienda del cumplimiento de toda máxima —pues esto es, además, imposible si quiere comunicarse y no, simplemente, guardar silencio—. Con todo, parece claro que el anunciante está fingiendo ser cooperativo cuando no lo es, o más cooperativo de lo que es, con respecto a lo relevante del intercambio lingüístico que constituye el caso. En concreto, no se preocupa lo suficiente por ser preciso en lo que transmite, cosa que en este caso podemos vincular con una despreocupación por el cumplimiento de la segunda máxima de modo —Evite la ambigüedad— o de la primera de cantidad de la información —Dé tanta información como sea preciso— o, sencillamente, por cumplir con el espíritu de las máximas de cualidad.

Así pues, nuestra propuesta es que lo que caracteriza el discurso del bullshitter es su indiferencia encubierta hacia el cumplimiento o incumplimiento de las máximas conversacionales griceanas en lo que comunica a los demás. No es que las viole o tenga la intención determinada de violarlas —como sostenían Dynel y Fallis—, sino que no se preocupa por si las cumple o las viola. Lo que pretende es causar algún efecto en el oyente —como en PATRIOTA pasar por un verdadero patriota, demostrar que se tiene una opinión profunda sobre esos temas, conmover al público, etc.— sin que el oyente sea plenamente consciente de que esa es su intención última, y en función de la cual está dispuesto a fingir un interés por cumplir las máximas griceanas que corresponda. De este modo, en la medida en que las máximas son la concreción del principio cooperativo [24] , el bullshitter es alguien que comete fraude de discurso por simular

que se atiene al principio cooperativo cuando en realidad esto es subsidiario a la consecución de un determinado efecto perlocutivo.

Una ventaja de nuestra propuesta sobre la de Stokke es que existe un tipo de bullshit del que la caracterización de este no puede dar cuenta, pero es fácilmente explicable como desinterés por cumplir con las máximas conversacionales. Imaginemos que alguien pronuncia un discurso que resulta en buena medida obscuro, ambiguo, desordenado y excesivamente prolijo por un afán de ser evasivo, pero sin ser indiferente a proporcionar respuestas verdaderas o falsas a la pregunta en discusión. Un caso así parece merecer el calificativo de bullshit, pero la caracterización de Stokke no puede considerarlo como tal. Sin embargo, es fácil dar cuenta de él como despreocupación por el cumplimiento de las máximas de modo [25] .

Pero no se trata solo de dar cuenta de casos que otras teorías no pueden, sino también de poder explicar los diferentes aspectos que contribuyen a hacer que un discurso sea bullshit —como ya hemos visto, de hecho, al dar cuenta de los ejemplos anteriores, en los que los hablantes se desentendían del cumplimiento de máximas distintas—. Pero veámoslo ahora en un solo ejemplo, el de la famosa declaración de la política española María Dolores de Cospedal hecha en 2013 en el juicio del conocido como caso Bárcenas:

COSPEDAL

«La indemnización que se pactó fue una indemnización en diferido. Y como fue una indemnización en diferido... en forma, efectivamente, de simulación... simulación o lo que hubiera sido en diferido... en partes de una... de lo que antes era una retribución... tenía que tener la retención a la seguridad social. Es que si no hubiera sido... Ahora se habla mucho de pagos que no tienen retenciones a la seguridad social. ¿Verdad? Pues aquí se quiso hacer como hay que hacerlo; es decir, con la retención a la seguridad social. Y —mire usted— yo le voy a decir algo bien claro: si hubiera algo que ocultar, si hubiera habido algo que ocultar —es más, gobernando en España el Partido Socialista... y por lo tanto

teniendo acceso absolutamente a toda la documentación oficial— pues no se habría hecho un pago en diferido de una indemnización en forma de retribución, o se habría hecho ese pago también dándole la forma en su parte de las cotizaciones sociales... No se entendía que hubiera nada que ocultar. Y no ha habido nada que ocultar».

La hablante puede pretender aportar una respuesta que cree verdadera a la pregunta bajo discusión o no, pero si consideramos sus palabras bullshit no es solo por esto. La apelación a las diferentes máximas nos permite explicar los diversos aspectos que, en esta declaración, contribuyen a que sea bullshit. Así, además de la indiferencia hacia las máximas de cualidad, la hablante tampoco se preocupa por cumplir las máximas de modo —es oscura, ambigua, desordenada—, ni las de cantidad de la información, ni la de relevancia. Esto supone una ventaja sobre una propuesta como la de Stokke —que solo nos ofrece un diagnóstico general de cuándo hay o no bullshit—, que la hace más iluminadora.

Por otra parte, es verdad que también el mentiroso incumple una de las máximas en las que se concreta el principio de cooperación (PC); en particular, la primera máxima de cualidad de la información —No diga lo que cree que es falso—. Pero la diferencia es que el mentiroso se preocupa deliberadamente por incumplir una máxima —la viola intencionadamente—, mientras el bullshitter simplemente se despreocupa del cumplimiento en general de las máximas. El bullshitter tiene, pues, como decía Frankfurt, más libertad de actuación que el mentiroso, en tanto que incumple una u otra máxima conversacional según le resulte más conveniente para alcanzar su propósito de generar en el oyente una determinada impresión. Su cumplimiento o incumplimiento de las máximas en las que se concreta el PC es subsidiario de la consecución de su verdadero propósito —producir un determinado efecto perlocutivo en el oyente— y es esto lo que determina la calidad de sus enunciados.

También esto supone una diferencia con respecto al tratamiento de Stokke. En su caracterización del bullshit, lo importante es el contenido, p, que se quiere aportar. Como en la mentira

doxogénica, la pretensión del hablante es hacer creer que p pero por cuyo valor de verdad siente, en realidad, indiferencia. La diferencia entre este tipo de mentiroso y el bullshitter de Stokke es simplemente el estado doxástico del sujeto hacia su emisión: uno la descree, el otro la ignora, pero lo importante es hacer creer —sea un engaño o no— ese contenido en particular. Sin embargo, el bullshit se parece realmente más al tipo de engaño del siguiente ejemplo que vimos en el primer capítulo:

MISÁNTROPO

Beau es un misántropo, que es consciente de ello, y pretende engañar a otras personas haciéndoles creer que es alguien amigable. Para ello les da conversación sobre el tiempo y dice: «¡Está helando aquí!», cuando el frío que hace es evidente para todos que no es ni mucho menos tan intenso.

El bullshitter tampoco pretende engañar sobre lo que asevera, sino que pretende causar un efecto perlocutivo que no quiere que el oyente sepa que tiene la intención de producir o que es lo que realmente guía sus palabras de modo capcioso.

Asimismo, nuestra propuesta tiene muy en cuenta la otra condición definitoria del bullshit según Frankfurt. Recuérdese que, para este, lo definitorio del bullshit no era solo la indiferencia hacia la verdad —que nosotros hemos reformulado como indiferencia por el cumplimiento de las máximas griceanas—, sino también el querer ocultar este desinterés. Por lo tanto, el bullshitter sería alguien que finge un interés que no tiene para poder causar en el oyente el efecto perlocutivo que persigue; pues, si el oyente conociera esto, normalmente no se daría el efecto deseado. En este sentido, el bullshit parece que tiene que ser necesariamente encubierto.

Sin embargo, son concebibles casos de bullshit no encubierto; esto es, casos en los que el hablante no disimula su desinterés por el cumplimiento de las máximas griceanas. Por ejemplo, muchos discursos públicos de Donald Trump parecen ser de este tipo [26] . En

ellos, Trump no parece tener el más mínimo interés en fingir que le importa cumplir con las máximas griceanas. Podríamos llamar a esto último bullshit descarado, en cierta analogía con las mentiras descaradas, que tampoco son encubiertas. De hecho, muchos casos de mentira descarada podrían ser, a su vez, casos de bullshit descarado, en tanto que lo que determina que, por ejemplo, el estudiante de D ECANO —que vimos en el capítulo 4— diga lo que dice es que es esto lo más conveniente para sus propósitos. Dice «No copié» porque es lo que evita que lo suspendan. Pero si lo que le evitara el castigo fuera decir que el decano es magnánimo, diría esto otro. O si la política del decano fuese perdonar a aquellos que reconozcan su culpa —y él lo supiera—, confesaría que lo ha hecho. En definitiva, el estudiante no tiene ningún interés en cumplir con las máximas griceanas, sino que lo que determina que diga esto o aquello es exclusivamente el efecto que tendrá en su oyente [27] . Lo mismo podríamos decir, mutatis mutandi, del testigo del ejemplo F ALSO TESTIMONIO —véase el capítulo 4—, que dice lo que dice porque es lo que quieren oír los mafiosos que lo amenazan.

Sin embargo, no está claro que estos puedan ser casos genuinos de bullshit en sí mismos, porque es definitorio del bullshit (genuino) que el hablante trate de engañar o esconder algo al oyente —su propia indiferencia hacia el cumplimiento de las máximas griceanas, por medio de lo cual quiere conseguir un efecto perlocutivo inconfesado en su destinatario—, mientras que en la mentira descarada no hay ningún tipo de intento de engaño. Esto no obsta, por supuesto, para que un discurso que sea bullshit pueda incorporar, como actos de habla singulares que contribuyan a él, mentiras descaradas, como también mentiras engañosas, engaños indirectos, aseveraciones verdaderas, etc.

Finalmente, cabe señalar que no esperamos que la caracterización del fenómeno que proponemos sea inmune a todo tipo de objeciones; especialmente si es cierto, como ha sostenido Carson (2010, 62), que «el concepto de bullshit es demasiado vago y amorfo para admitir una definición en términos de condiciones suficientes y necesarias». En todo caso, lo que nos importa fundamentalmente es que nuestra caracterización recoja todos los aspectos relevantes del fenómeno y sea iluminadora en relación con cuándo y cómo se produce el bullshit.

6. CONCLUSIÓN

En este capítulo nos hemos ocupado del bullshit. Nuestro objetivo ha sido clarificar esta noción partiendo de la caracterización inicial de Frankfurt, cuya idea central es que el bullshit es una actividad motivada por una actitud de indiferencia hacia la verdad. Hemos tratado de clarificarla todo lo posible y la hemos contrastado con la de Cohen, para quien el bullshit es fundamentalmente un producto que se caracteriza por ser un sinsentido. También hemos evaluado qué responsabilidad tienen los filósofos posmodernos en la difusión de la indiferencia hacia la verdad. Finalmente, en diálogo con las distintas objeciones y enmiendas de otros autores, hemos propuesto nuestra propia caracterización del fenómeno —como indiferencia encubierta hacia el cumplimiento de las máximas griceanas—.

Sin duda, el estudio del bullshit merece gran atención en estos tiempos de la posverdad, los «hechos alternativos» y las noticias falseadas, en los que parece ser más cierto que nunca que «uno de los rasgos más destacados de nuestra cultura es que hay tanto bullshit» (Frankfurt, 2005, 1). Cada vez más, los discursos públicos parecen guiados fundamentalmente por el propósito de producir ciertos efectos perlocutivos en sus destinatarios, despreciando la verdad y las máximas conversacionales.

■

[1] Lo hizo en un artículo de 1986, incluido después en su recopilación de artículos de 1988, que acabó adquiriendo una nueva y popularísima vida en 2005 cuando el artículo fue publicado solo en forma de libro.

[2] O incluso sobre su grado de certeza con respecto a lo que dice y las evidencias de que dispone. Respecto de (3), recordemos el ejemplo en el que se me preguntaba si mi pareja estaba en casa en un contexto en el que se presuponen solo dos alternativas: estar o en casa o en el gimnasio; si digo que no está en casa y me creen, concluirán que está en el gimnasio. De hecho, generalmente, si mi oyente me cree cuando digo que p, me atribuirá al mismo tiempo la creencia de que p, y esta sería la razón de que dispone para creer lo que le digo.

[3] En los casos en los que el oyente no puede creer lo que dice el hablante (como en el caso del profesor que decía a un alumno que había plagiado que ninguno de sus alumnos había cometido plagio), puede aun pensar que el hablante sí lo cree. Perfectamente, podemos atribuirle la creencia sin creer lo que dice. Si alguien me dice que es poco inteligente porque es zurdo, me resultará más fácil creer que él cree que es poco inteligente por ser zurdo que creer yo que es poco inteligente porque es zurdo.

[4] Como vimos en capítulos anteriores, el intento de engaño solo sobre (2) —el estado mental del sujeto— o sobre (3) —algo que se desprende o parece desprenderse de lo que el hablante ha dicho— no constituiría una mentira, sino, o bien, un caso de desviación doxástica (2) o de engaño no mendaz (3).

[5] Sobre esto, véase el final de esta sección.

[6] Y añade: «La compañía de cigarrillos transmite en sus anuncios el mensaje de que fumar Marlboro hace a los hombres tan masculinos como los vaqueros. Supongo que es razonable asumir que la compañía cree que esto es falso [...], pero no está motivada

principalmente por una intención de engañar» (Frankfurt, 2002, 341).

[7] De hecho, nos parece difícil concebir, por ejemplo, una campaña de concienciación pública que prescinda por completo del uso de eslóganes calificables de bullshit; menos aún un mitin político en el que no se recurra al bullshit en algún extremo.

[8] En una entrevista en The Guardian (12 de febrero de 2017), afirma: «La filosofía se ha cubierto de gloria por la manera en que ha manejado esto [las cuestiones de los hechos y de la verdad]. Quizá la gente comenzará ahora a darse cuenta de que los filósofos no son tan inocuos después de todo. A veces, las ideas pueden tener consecuencias terroríficas que podrían hacerse realidad. Creo que lo que hicieron los posmodernos fue verdaderamente malvado. Ellos son responsables de la moda intelectual que hizo respetable el ser cínico sobre la verdad y los hechos. Teníamos gente a nuestro alrededor diciendo: "Bueno, tú eres aún de esos que creen en los hechos" (Dennett citado en McIntyre, 2018, 147-148).

[9] Fue Kellyanne Conway, la consejera del presidente de Estados Unidos Donald Trump, la que primero apeló a esta noción en un contexto político público. Lo hizo para defenderse de la acusación de estar diciendo una falsedad.

[10] A este respecto, afirma McIntyre que las pretensiones iniciales del posmodernismo no podrían haberse extraviado más: «Qué fallo tan garrafal de la política inicial que motivó al posmodernismo, que era proteger a los pobres y a los vulnerables de la explotación por parte de quienes detentan la autoridad [...]. La predicción de Sokal está a punto de cumplirse, porque ¿cómo luchará ahora la izquierda contra la ideología de derechas sin apelar a los hechos? Este es el coste de jugar con las ideas como si estas no tuvieran

consecuencias» (2018, 145). Para una valoración, véase la presentación de Luis M. Valdés Villanueva a la edición española de McIntyre (2018).

[11] Para un argumento contra esta tesis de Frankfurt, véase Webber (2013), quien sostiene que la mentira es una amenaza mayor en tanto que daña más la credibilidad del hablante.

[12] Véase Frankfurt (2006) para la defensa de la importancia de la preocupación por la verdad para una sociedad.

[13] Véase Ball (2017) para un estudio de la cultura actual de la posverdad en términos del bullshit .

[14] «bullshit n. & v. coarse sl . – n. 1 (often as int.) nonsense, rubbish. 2 trivial or insincere talk or writing. – v . intr . (-shitted, -shitting) talk nonsense; bluff. bullshitter n .

[15] Citado en Cohen (2002, 339); originalmente en La philosophie de Marx (1993). G. A. Cohen fue un conocido filósofo político, proponente del llamado marxismo analítico, que definió como «non-bullshit Marxism». Fue especialmente crítico con las lecturas althusserianas de Marx, por su oscuridad y nebulosidad ideológica.

[16] Se trata de una afirmación de Régis Debray discutida por Jacques Bouveresse (1999, 24-25). Agradecemos a Adrian Briciu que nos facilitara este ejemplo; véase Briciu (ms. 2020).

[17] Según Cohen (2002) una condición suficiente de la falta de claridad es la de que añadir al texto una negación —o eliminarla, en caso de tenerla— no suponga ninguna diferencia con respecto a su plausibilidad.

[18] Cabe decir que, contra lo que supone Cohen, la acusación de sinsentido a textos como los citados, en el fondo, suele presuponer que no se trata solo de una propiedad intrínseca del texto —que podría deberse a un mero error—, sino que hay una cierta intencionalidad por parte del autor de producir un determinado tipo de discurso. El desacuerdo se sitúa, más bien, al nivel de qué cuenta como un texto académicamente aceptable dentro de una disciplina determinada.

[19] Otro problema, sobre el que ha llamado la atención Stokke (2018b, 270-271), es que uno puede creer que tiene evidencia adecuada cuando realmente no la tiene, pero el mero error a este respecto no nos puede hacer caer en bullshit . Parece, pues, que la segunda máxima de cualidad debería interpretarse como que uno no diga aquello para lo que cree que no tiene evidencia adecuada (en la línea de la primera máxima).

[20] Stokke propone el uso de aportar que p como una expresión general para referirse tanto a aseverar que p como a implicar conversacionalmente que p (2018, 146).

[21] «[S]e puede ser indiferente respecto a hacer una aportación verdadera o falsa a una PBD [pregunta bajo discusión], o subindagación, incluso si no se es indiferente respecto de la verdad per se de la propia aserción» (Stokke, 2018, 139).

[22] Para recordar la formulación de Grice de las máximas

conversacionales, consúltese la sección 1 del capítulo 2.

[23] Este tipo de casos parece que favorece la propuesta de Stokke porque esta se refiere a todo lo que se comunica.

[24] Recuérdese: Haga que su contribución a la conversación sea, en cada momento, la requerida por el propósito o la dirección del intercambio comunicativo en el que usted está involucrado.

[25] Se podría decir que en el bullshit como sinsentido —o bullshit à la Cohen— se incumplen las máximas de modo. Si además quien lo produce lo hace intencionalmente para causar en el oyente o el lector la impresión de que es un pensador profundo, o para apabullarlo de algún modo con su verborrea —en una especie de «bullshit pretencioso», que dice Frankfurt—, cabría considerarlo bullshit del tipo que estamos caracterizando.

[26] El 5 de mayo de 2019, Trump tuiteaba: «Los mejores tacos en bol los hacen en Trump Tower Hill. ¡Adoro a los hispanos!». O más recientemente, en la ceremonia de su proclamación como candidato republicano para las elecciones presidenciales estadounidenses de 2020, declaró: «Afirmo muy modestamente que he hecho más por los afroamericanos que nadie, con la posible excepción de Abraham Lincoln».

[27] Debemos esta sugerencia a Marc Artiga, a quien agradecemos su generosidad.

Epílogo

En este libro hemos defendido una concepción de la mentira en dos esferas: la de su definición y la de su valoración en la regulación moral y social.

Con respecto a lo primero, hemos tratado de ofrecer una caracterización que hiciera justicia a sus variedades sin ser excesivamente esquemática. Además, la definición tradicional, que incluye las condiciones de intentar ser creído y engañar, sigue teniendo un papel protagonista en nuestro interés por la mentira, que hace insatisfactoria su simple reducción a aseverar lo que se cree falso. Nuestra concepción prototípica, que ofrece una serie de rasgos característicos de la mentira, pero sin que sea necesario cumplirlos todos para mentir, creemos que supone la mejor manera de ser fieles a los datos e intuiciones lingüísticos. Son rasgos típicos de la mentira el ser una enunciación, que lo que se dice se crea falso, que sea falso, que se tenga la intención de ser creído y también de engañar. Un acto de habla que tenga todos estos rasgos será una mentira en el sentido más prototípico. Pero también puede no ser falso lo que se dice sin que deje de ser una mentira. Es el caso de las mentiras verídicas. O que el hablante no tenga la intención de ser creído y engañar. Es el caso de las mentiras descaradas. En estos casos, estaríamos ante mentiras no prototípicas, pero no por ello dejan de ser mentiras.

Una consecuencia de esto es que nuestra caracterización no nos dará un criterio nítido para distinguir si algo es mentira u otro tipo de engaño lingüístico en casos peculiares como algunos de los casos de engaño que vimos en los capítulos 1 y 4. Pero esto no supone un gran inconveniente para nuestra posición, que se interesa más por describir correctamente los casos centrales y arrojar toda la luz posible sobre lo característico del fenómeno, y no el estricto blindaje contra objeciones rebuscadas. Menos importante es esto, aún, al conectarlo con la cuestión de la valoración moral y social de

la mentira, en tanto que hemos defendido que lo condenable de esta tiene que ver con el hecho de que sea un intento de engaño. Por lo tanto, no es particularmente importante aislar la mentira de otros tipos de engaño lingüístico.

En esta línea, cabe destacar que todas las razones por las que hemos defendido la presunción moral contra la mentira dependen del hecho de que sea un intento de engaño. Lo fundamentalmente censurable, a nuestro entender, es querer engañar con el propósito de perjudicar injustificadamente a alguien. Por supuesto, esto supone el rechazo de la prohibición moralista de mentir, que suele ir acompañada de alguna forma de indulgencia con respecto a otros tipos de engaño. Hemos defendido que no hay nada que haga a la mentira peor o mejor que el engaño no mendaz en sí mismos. Sin duda, puede haber circunstancias en las que una u otra sea preferible, pero no porque o la mentira o el engaño no mendaz sea prima facie moralmente preferible. Esto es coherente con nuestra posición de que la condena se refiere al intento de engaño, su propósito dañino injustificado y sus motivaciones y consecuencias.

Asimismo, hemos defendido que la mentira y el engaño no siempre ponen en peligro ni socavan la vida en común. La cooperación social requiere de una mínima confianza entre las personas, pero esta no depende siempre de la sinceridad en el habla, sino de unas expectativas más amplias que también incluyen la insinceridad. Por ello, no solo la sinceridad fortalece la confianza interpersonal, sino que también lo hacen ciertas formas de insinceridad. Por otro lado, hemos confrontado el argumento que achaca al mentiroso caer en una doblez viciosa por «significar con palabras lo que no se piensa» y replicado que esta es una capacidad muy destacada de nuestra racionalidad, fundamental tanto para la maduración del individuo como para la estabilidad social. Hemos explorado ciertos ejemplos de insinceridades concretas que resultan positivas para las relaciones interpersonales y, como consecuencia de esto, hemos mantenido que la sinceridad y la honestidad no siempre coinciden, puesto que se puede ser honesto siendo insincero, e incluso ser honesto por ser insincero. Por este hecho, las caracterizaciones típicas de la honestidad resultan insatisfactorias.

Finalmente, nos hemos ocupado del bullshit, una noción

fundamental para caracterizar el tipo de actitud de aquellos que, con sus discursos, abusan de la confianza de su público fingiendo que se preocupan por la verdad de lo que dicen y por el cumplimiento del resto de máximas que deben guiar el habla, tratando de instrumentalizarlo para alcanzar un efecto perlocutivo, unos propósitos inconfesados. Nuestra defensa de la idea de que es definitorio del bullshitter su indiferencia hacia el cumplimiento de las máximas griceanas pretende contribuir a una comprensión más precisa de la naturaleza del fenómeno y sus matices.

Bibliografía

ADLER, J. (1997), «Lying, deceiving, or falsely implicating», Journal of Philosophy, 94, págs. 435-452.

— (2018), «Lying and Misleading: A Moral Difference», en E. Michaelson y A. Stokke (eds.), Lying. Language, Knowledge Ethics and Politics, Oxford, Oxford University Press, págs. 301-317.

AGUSTÍN DE HIPONA (ca. 395), «Sobre la mentira/De Mendacio», en Obras de San Agustín, tomo XII, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos, 2002.

— (ca. 420), «Contra la mentira/Contra Mendacium», en Obras de San Agustín, tomo XV, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos, 2002.

ALBA-JUEZ, L. y MACKENZIE, J. L. (2019), «Emotion, Lies, and "bullshit" in journalistic discourse: The case of fake news», Ibérica, 38, págs. 17-50.

AQUINO, T. (1274), Suma teológica, Madrid, Biblioteca de Autores Cristianos, 2001.

AUSTIN, J. L. (1962), How to Do Things with Words, la paginación corresponde a: Cómo hacer cosas con palabras, traducción de G. Carrió y E. Rabossi, Barcelona, Paidós, 1990.

ARISTÓTELES (s. IV a.C.), Metafísica, edición de T. Calvo Martínez, Madrid, Gredos, 2014.

AYER, A. J. (1936), Language, Truth and Logic, Oxford, Oxford University Press.

BACH, K. (1994), «Conversational Impliciture», Mind and Language, 9 (2), págs. 124-161.

— (2004), «Minding the gap», en Claudia Bianchi (ed.), The Semantic/Pragmatics Distinction, Stanford, CSLI Publications, págs. 27-43.

BACH, K. y HARNISH, R. M. (1979), Linguistic Communication and Speech Acts, Cambridge, Mas., MIT Press.

BARNES, J. A. (1994), A pack of lies: Towards a sociology of lying, Cambridge, Cambridge University Press.

BALL, J. (2017), Post-truth. How Bullshit Conquered the World, Londres, Biteback Publishing.

BENTON, M. A. (2018), «Lying, Belief, and Knowledge», en J. Meibauer y S. Goldberg (eds.), The Oxford Handbook of Lying, Oxford, Oxford University Press, págs. 120-133.

BENTON, R. J. (1982), «Political Expediency and Lying: Kant vs. Benjamin Constant», Journal of the History of Ideas, 43 (1), págs. 135-144.

BETTINI, M. (2002), Breve historia de la mentira: de Ulises a Pinocho, Madrid, Cátedra.

BOK, S. (1978), Lying: Moral choice in private and public life, Nueva York, Random House.

BORG, E. (2004), Minimal Semantics, Oxford, Oxford University Press.

— (2012), Pursuing Meaning, Oxford, Oxford University Press.

BOUVERESSE, J. (1999), Prodiges et vertiges de l'analogie. De l'abus des belles-lettres dans la pensée, París, Éditions Liber-Raisons d'agir.

BRICIU, A. (manuscrito, 2020), «Bullshit and deviant speech».

CAPPELEN, H. y LEPORE, E. (2005), Insensitive semantics, Oxford, Blackwell.

CAPPELEN, H. y DEVER, J. (2019), Bad Language, Oxford, Oxford

University Press.

CARSON, T. L. (2006), «The Definition of Lying», Nous, 40, págs. 284-306.

— (2010), Lying and Deception: Theory and Practice, Oxford, Oxford University Press.

— (2012), «Review of The Virtues of Mendacity: On Lying in Politics», Notre Dame Philosophical Reviews (2012.07.06).

— (2018), «The Range of Reasonable Views about the Morality of Lying», en E. Michaelson y A. Stokke (eds.), Lying: Language, Knowledge, Ethics, Politics, Oxford, Oxford University Press, págs. 145-160.

CHISHOLM, R. M. y FEEHAN, T. D. (1977), «The intent to deceive», The Journal of Philosophy, 74 (3), págs. 143-159.

COHEN, G. A. (2002), «Deeper into Bullshit», en S. Buss y L. Overton (eds.), Contours of Agency. Essays on Themes from Harry Frankfurt, Cambridge, Mas., MIT Press, págs. 321-339.

COLE, S. (1996), «Semantic Prototypes and the pragmatics of Lie across cultures», The LACUS Forum, 23, págs. 475-483.

COLEMAN, L. y KAY, P. (1981), «Prototype Semantics: The English Verb “lie”», Language, 57, págs. 26-44.

COLLODI, C. (1881), Las aventuras de Pinocho, Madrid, Akal, 2018.

CONSTANT, B. (1796), «Decir la verdad no es un principio general al que tengan derecho todos los hombres», se cita la versión contenida en: I. Kant y B. Constant, ¿Hay derecho a mentir?, edición de E. García, Madrid, Tecnos, 2012, págs. 9-23.

DAVIDSON, D. (1985), «Deception and division», en J. Elster (ed.), The Multiple Self, Cambridge/Nueva York, Cambridge University Press, págs. 76-92.

DYNEL, M. (2011), «A web of deceit: A neo-Gricean view on types of verbal deception», International Review of Pragmatics, 3, págs.

139-167.

DERRIDA, J. (1993), Histoire du mensonge. Prolégomènes, París, Galilée, 2012.

EKMAN, P. (1895), Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Marriage and Politics, Nueva York, Norton (4.ª ed. rev., 2009).

FALLIS, D. (2009), «What is Lying?», Journal of Philosophy, 106, págs. 29-56.

— (2010), «Lying and Deception», Philosopher's Imprint, 10 (11), págs. 1-22.

— (2012), «Lying as a violation of Grice's first maxim of quality», Dialectica 66 (4), págs. 563-581.

— (2018), «What is Deceptive Lying?», en E. Michaelson y A. Stokke (eds.), Lying. Language, Knowledge, Ethics and Politics, Oxford, Oxford University Press, págs. 25-42.

FAULKNER, P. (2007), «What is wrong with lying?», Philosophy and Phenomenological Research, 75, págs. 535-557.

— (2013), «Lying and Deceit», en H. Lafollette (ed.), International Encyclopedia of Ethics, Hoboken, NJ, Wiley-Blackwell, págs. 3101-3109.

FRANKFURT, H. G. (1986), «On Bullshit», Raritan, 6, págs. 81-100.

— (1989), The Importance of What We Care About, Cambridge, Cambridge University Press.

— (1992), «The Faintest Passion», Proceedings and Addresses of the American Philosophical Association, 66, págs. 5-16.

— (2002), «Reply to Cohen», en S. Buss y L. Overton (eds.), Contours of Agency. Essays on Themes from Harry Frankfurt, Cambridge, Mas., MIT Press, págs. 340-344.

— (2005), On Bullshit, Princeton, Princeton University Press.

— (2006), On Truth, Nueva York, Alfred A. Knopf.

— (2009), «On Truth, Lies and Bullshit», en C. Martin (ed.), The philosophy of deception, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, págs. 37-48.

FREGE, G. (1892), «Sobre sentido y referencia», en L. M. Valdés Villanueva (ed.), La búsqueda del significado, Madrid, Tecnos, 1991, págs. 24-45.

FREUD, S. (1905), «El chiste y su relación con el inconsciente», la paginación corresponde a la versión castellana en: Obras completas, VIII Buenos Aires, Amorrortu Editores, 1960.

— (1930), El malestar en la cultura, diversas ediciones.

FRICKER, M. (2007), Epistemic Injustice, Oxford, Oxford University Press.

GARCÍA-CARPINTERO, M. (1996), Las palabras, las ideas y las cosas, Barcelona, Ariel.

GJELSVIK, O. (2018), «Bullshit Production», en E. Michaelson y A. Stokke (eds.), Lying. Language, Knowledge Ethics and Politics, Oxford, Oxford University Press, págs. 129-142.

GOFFMAN, E. (1967), «On Face-Work», en Interaction Ritual, Nueva York, Anchor Books.

GONZÁLEZ, L. (2020), Rigorismo e integridad. Un ensayo sobre la concepción del yo dividido en la filosofía práctica kantiana, Universidad Nacional de Colombia, tesis doctoral inédita.

GREEN, S. (2001), «Lying, Misleading, and Falsely Denying: How Moral Concepts Inform the Law of Perjury, Fraud, and False Statements», Hastings Law Journal, 53, págs. 157-212.

GRICE, H. P. (1961), «The Causal Theory of Perception», Proceedings of the Aristotelian Society (supp. vol.), 35, págs. 121-152. Reimpreso en Grice (1989).

— (1975), «Logic and Conversation», reimpreso en Grice (1989).

[Se cita la versión castellana: «Lógica y conversación», en Luis M. Valdés Villanueva (ed.), La búsqueda del significado, Madrid, Tecnos, 1991, págs. 511-530].

— (1989), Studies in the Way of Words, Cambridge, Mas., Harvard University Press.

GRIFFITHS, P. (2004), Lying: An Augustinian Theology of Duplicity, Grand Rapids, MI, Brazos Press.

GRIMALTOS, T. (1999), «Conocer las respuestas», Teorema, 18 (2), págs. 63-76.

— (2012), «Conocimiento erotético y conocimiento proposicional», Aporía. Revista internacional de investigaciones filosóficas, 3, págs. 29-45.

GRIMALTOS, T. y HOOKWAY, C. (1995), «When Deduction Leads To Belief», Ratio, 8, págs. 24-41.

GRIMALTOS, T. y MOYA, C. (1997), «Belief, Content and Cause», European Review of Philosophy, 2, págs. 159-171.

GRIMALTOS, T. y ROSELL, S. (manuscrito, 2015), «On Lying: A Conceptual Argument for the Falsity Condition».

— (2017), «More and More Lies. A New Distinction and Its Consequences», Teorema, 26 (1), págs. 5-21.

GROCIO, H. (1625), Del derecho de la guerra y de la paz, Madrid, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, 1987.

HARDIN, K. J. (2010), «The Spanish notion of Lie: Revisiting Coleman and Kay», Journal of Pragmatics, 42 (12), págs. 3199-3213.

HOLTON, R. (2019), «Lying About», The Journal of Philosophy, 116 (2), páginas 99-105.

HURSTHOUSE, R. (1999), On Virtue Ethics, Oxford, Oxford University Press.

ISENBERG, A. (1964), «Deontology and the ethics of lying», Philosophy and Phenomenological Research, 24, págs. 465-480.

JAY, M. (2010), The Virtues of Mendacity: On Lying in Politics, Charlottesville/ Londres, University of Virginia Press.

JONSEN, A. y TOULMIN, S. (1988), The Abuse of Casuistry: A History of Moral Reasoning, Berkeley, University of California Press.

KANT, I. (1785), Lecciones de ética (VE), Ak. 27, págs. 1-473. Citamos la edición de R. Rodríguez Aramayo y C. Roldán, Barcelona, Crítica, 2002.

— (1785), Fundamentación de la metafísica de las costumbres (GMS), Ak. 4, págs. 387-463. Los fragmentos citados aparecen en: I. Kant y B. Constant, ¿Hay derecho a mentir?, edición de E. García, Madrid, Tecnos, 2012.

— (1797), Metafísica de las costumbres (MS), Ak. 6, págs. 205-493. Los fragmentos citados aparecen en: I. Kant y B. Constant, ¿Hay derecho a mentir?, edición de E. García, Madrid, Tecnos, 2012.

— (1797), «Sobre el supuesto derecho a mentir por filantropía» (Üv), Ak. 8, págs. 425-430. Citamos la edición de E. García en: I. Kant y B. Constant, ¿Hay derecho a mentir?, Madrid, Tecnos, 2012, págs. 25-36.

— (1798), El conflicto de las Facultades (SF), Ak. 7, págs. 5-116. [Edición castellana de R. Rodríguez Aramayo. Madrid, Alianza, 2003].

KEISER, J. (2015), «Bald-faced lies: How to make a move in a language game without making a move in a conversation», Philosophical Studies, 173 (2), págs. 461-77.

KENYON, T. (2003), «Cynical Assertion: Convention, Pragmatics, and Saying “Uncle”», American Philosophical Quarterly, 40 (3), págs. 241-248.

KORSGAARD, C. (1996), Creating the Kingdom of Ends, Cambridge, Cambridge University Press.

KUPFER, J. (1982), «The moral Presumption Against Lying», Review of Metaphysics, 36 (1), págs. 103-126.

LACKEY, J. (2006), «Introduction», en J. Lackey y E. Sosa (2006), The Epistemology of Testimony, Oxford, Oxford University Press.

— (2013), «Lies and Deception: An Unhappy Divorce», Analysis, 73, páginas 236-248.

LAKOFF, R. (1973), «The Logic of Politeness: Or minding your P's and Q's», en Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society, Chicago, Chicago Linguistic Society, págs. 292-305.

LANGTON, R. (1992), «Duty and Desolation», Philosophy, 67 (262), págs. 481-505.

LELAND, P. (2015), «Rational responsibility and the assertoric character of bald-faced lies», Analysis, 75, págs. 550-554.

LEONARD, H. S. (1959), «Interrogatives, Imperatives, Truth, Falsity and Lies», Philosophy of Science, 26, págs. 172-186.

LEVINE, T. R. (2018), Duped. Truth-Default Theory and the Social Science of Lying and Deception, Tuscaloosa, University of Alabama Press.

LINDLEY, T. F. (1971), «Lying and Falsity», Australasian Journal of Philosophy, 49, págs. 152-157.

MACINTYRE, A. (1994), «Truthfulness, Lies, and Moral Philosophers: What Can We Learn from Mill and Kant?», Tanner Lectures on Human Values, 16, págs. 307-361.

MAHON, J. E. (2003), «Kant on Lies, Candour and Reticence», Kantian Review, 7, págs. 102-133.

— (2006), «Kant and the Perfect Duty to Others Not to Lie», British Journal for the History of Philosophy, 14, págs. 653-685.

— (2008), «The Definition of Lying and Deception», The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Fall 2008 Edition), E. N. Zalta (ed.),

URL = http://plato.stanford.edu/archives/fall2008/entries/lying-definition/.

— (2008b), «Two Definitions of Lying», International Journal of Applied Philosophy, 22, págs. 211-230.

— (2009), «The truth about Kant on lies», en C. Martin (ed.), The philosophy of deception, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, págs. 201-224.

— (2015), «The Definition of Lying and Deception», The Stanford Encyclopedia of Philosophy (Winter 2015 Edition), E. N. Zalta (ed.), URL = https://plato.stanford.edu/archives/win2016/entries/lying-definition/.

— (2018), «Secrets vs. Lies: Is There a Moral Asymmetry?», en E. Michaelson y A. Stokke (eds.), Lying. Language, Knowledge Ethics and Politics, Oxford, Oxford University Press, págs. 161-182.

MAITRA, I. (2018), «Lying, Acting and Asserting», en E. Michaelson y A. Stokke (eds.), Lying. Language, Knowledge Ethics and Politics, Oxford, Oxford University Press, págs. 65-82.

MANISON, D. S. (1969), «Lying and lies», Australasian Journal of Philosophy, 47, págs. 132-144.

MARQUES, T. (2020), «Disagreement with a Bald-faced Liar», Ratio, 33 (4), págs. 255-268.

MARSILI, N. (2016), «Lying by Promising», International Review of Pragmatics, 8, págs. 271-303.

MARTIN, C. (2015), «What the original “Pinocchio” really says about lying», The New Yorker, 6 de febrero de 2015, URL = https://www.newyorker.com/books/page-turner/original-pinocchio-really-says-lying.

MCINTYRE, L. (2018), Post-truth, Cambridge, Mass., MIT Press [Posverdad, trad. de L. Álvarez Canga, Madrid, Cátedra, 2018].

MEIBAUER, J. (2005), «Lying and Falsely Implicating», Journal of Pragmatics, 37, págs. 1373-1399.

— (2011), «On lying: intentionality, implicature, and imprecision», Intercultural Pragmatics, 8, págs. 277-292.

— (2014), «Bald-faced lies as acts of verbal aggression», Journal of Language Aggression and Conflict, 2 (1), págs. 127-150.

MELE, A. (2010), «Intention», en T. O'Connor y C. Sandis (eds.), A Companion to the Philosophy of Action, Oxford, Wiley Blackwell, págs. 108-113.

MICHAELSON, E. y STOKKE, A. (2018), «Introduction», en E. Michaelson y A. Stokke (eds.), Lying. Language, Knowledge Ethics and Politics, Oxford, Oxford University Press, págs. 1-21.

MILL, J. S. (1863), Utilitarianism, se cita la traducción incluida en J. S. Mill, Sobre la libertad / El utilitarismo, Barcelona, Orbis, 1980.

MILLER, C. B. (2017), «Honesty», en W. Sinnott-Armstrong y C. B. Miller (eds.), Moral Psychology, Volume 5: Virtue and Character, Cambridge, Mass., MIT Press, págs. 237-273.

— (2020), «Motivation and the Virtue of Honesty: Some Conceptual Requirements and Empirical Results», Ethical Theory and Moral Practice, 23, págs. 355-371.

MONTAIGNE, M. (1595), «De los mentirosos», en Ensayos, Alicante, Biblioteca Virtual Miguel Hernández, 2003.

MORAN, R. (2001), Authority & Estrangement: An Essay on Self-knowledge, Princeton, Princeton University Press.

— (2005), «The Problems of Sincerity», Proceedings of the Aristotelian Society, 105(3), págs. 341-361.

— (2006), «Getting Told and Being Believed», en J. Lackey y E. Sosa (eds.), The Epistemology of Testimony, Oxford, Clarendon Press, págs. 272-306.

MOYA, C. y GRIMALTOS, T. (2013), «Proper Beliefs and Quasi-Beliefs», Эпистемология & философия науки (Epistemology & Philosophy of Science) 38 (4), págs. 14-26.

NAGEL, T. (2002), «Concealment and Exposure», en Concealment and Exposure and Other Essays, Oxford, Oxford University Press, págs. 3-26.

NIETZSCHE, F. (1873), Sobre verdad y mentira en sentido extramoral, varias ediciones.

OLSON, E. (2008), «Knowledge, Truth, and Bullshit: Reflections on Frankfurt», Midwest Studies in Philosophy, 32, págs. 94-110.

PATON, H. (1954), «An alleged right to lie: A problem in Kantian ethics», Kant-Studien, 45, págs. 190-203.

PEPP, J. (2020), «Assertion, Lying and Untruthfully Implicating», en S. Goldberg (ed.), The Oxford Handbook of Assertion, Oxford Handbooks Online.

PRIMORATZ, I. (1984), «Lying and the "Methods of Ethics"», International Studies on Philosophy, 16, págs. 35-57.

PRUSS, A. (2012), «Sincerely asserting what you do not believe», Australasian Journal of Philosophy, 90, págs. 541-546.

RECANATI, F. (2004), Literal meaning, Cambridge, Cambridge University Press.

REES, C. (2014), «Better Lie!», Analysis, 7 (1), págs. 69-74.

ROSS, W. D. (1930), The Right and the Good, Oxford, Oxford University Press.

RYLE, G. (1949), The Concept of Mind, se cita: El concepto de lo mental, traducción de E. Rabossi, Barcelona, Paidós, 2005.

RUSSELL, B. (1905), «On Denoting», se cita: «Sobre el denotar», Teorema: Revista Internacional de Filosofía (2005), 24 (3), págs. 153-169.

SARTRE, J. P. (1939), «Le mur». [Trad. castellana en: El muro, Madrid/Buenos Aires, Alianza-Losada, 1984, págs. 9-31].

SAUL, J. (2012), Lying, Misleading, and What is Said. An

Exploration in Philosophy of Language and in Ethics, Oxford, Oxford University Press.

— (2012b), «Just go ahead and lie», Analysis, 72, págs. 3-9.

SCHAPIRO, T. (2006), «Kantian Rigorism and Mitigating Circumstancies», Ethics, 117 (1), págs. 32-57.

SCHOPENHAUER, A. (1841), Los dos problemas fundamentales de la ética, traducción de P. López de Santa María, Madrid, Siglo XXI, 2002.

SCHROEDER, M. (2019), «Persons as Things», en M. Timmons (ed.), Oxford Studies in Normative Ethics, vol. 9, Oxford, Oxford University Press, págs. 95-115.

SEARLE, J. (1969), Speech Acts. An Essay in the Philosophy of Language, Cambridge, Cambridge University Press. [Versión castellana: Actos de habla, traducción de L. M. Valdés Villanueva, Madrid, Cátedra, 1980].

SHIFFRIN, S. (2014), Speech matters: On lying, morality, and the law, Princeton, NJ, Princeton University Press.

SIDGWICK, H. (1874), The Methods of Ethics, Londres, Macmillan, 1907 (7.ª ed.).

SIEGLER, F. (1966), «Lying», American Philosophical Quarterly, 3 (2), págs. 128-136.

SIMPSON, D. (1992), «Lying, Liars and Language», Philosophy and Phenomenological Research, 52, págs. 623-639.

SMITH, D. L. (2004), Why We Lie: The Evolutionary Roots of Deception and the Unconscious Mind, Nueva York, St. Martin's Press.

SORENSEN, R. (2007), «Bald-Faced Lies! Lying Without The Intent To Deceive», Pacific Philosophical Quarterly, 88, págs. 251-264.

— (2010), «Knowledge-lies», Analysis, 70, págs. 608-615.

SPERBER, D. y WILSON, D. (1986), Relevance, Communication and Cognition, Oxford, Blackwell.

STALNAKER, R. (2002), «Common Ground», Linguistics and Philosophy 25 (5-6), págs. 701-721.

STOJANOVIC, I. (2008), «The Scope and the Subtleties of the Contextualism-Literalism-Relativism Debate», Language and Linguistics Compass, 2/6, págs. 1171-1188.

STOKKE, A. (2013), «Lying and Asserting», Journal of Philosophy, 110, páginas 33-60.

— (2018), Lying and Insincerity, Oxford, Oxford University Press.

— (2018b), «Bullshit», en J. Meibauer (ed.), Oxford Handbook of Lying, Oxford, Oxford University Press, 264-276.

STRAWSON, P. F (1950), «On referring», se cita: «Sobre el referir», en L. M. Valdés Villanueva (ed.), La búsqueda del significado, Madrid, Tecnos, 1991, págs. 57-82.

— (1962), «Freedom and Resentment», Proceedings of the British Academy, 48, págs. 1-25.

STRUDLER, A. (2009), «Deception and Trust», en C. Martin (ed.), The Philosophy of Deception, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, págs. 139-152.

— (2010), «The Distinctive Wrong in Lying», Ethical Theory and Moral Practice, 13, págs. 171-179.

SUSSMAN, D. (2009), «On the Supposed Duty of Truthfulness: Kant on Lying in Self-Defence», en C. Martin (ed.), The philosophy of deception, Oxford/Nueva York, Oxford University Press, págs. 225-243.

SWEETSER, E. (1987), «The definition of lie», en D. Holland y N. Quinn (ed.), Cultural Models in Language and Thought, Cambridge, Cambridge University Press, págs. 43-66.

TIMMERMANN, F. y VIEBAHN, E. (2020), «To lie or to mislead?»,

Philosophical Studies.

TURRI, A. y TURRI, J. (2015), «The truth about lying», Cognition, 138, páginas 161-168.

— (2019), «Lying, Fast and Slow», Synthese.

VIEBAHN, E. (2017), «Non-literal lies», Erkenntnis, 82, págs. 1367-1380.

— (2019), «Lying with Presuppositions», Noûs, 54, págs. 731-751.

WEBBER, J. (2013), «Liar!», Analysis, 73, págs. 651-659.

WIEGMANN, A., SAMLAND, J. y WALDMANN, M. R. (2016), «Lying despite telling the truth», Cognition, 150, págs. 37-42.

WIEGMANN, A. y MEIBAUER, J. (2019), «The Folk Concept of Lying», Philosophy Compass, 14 (8), págs. 1-11.

WILLIAMS, B. (2002), Truth and Truthfulness. An Essay in Genealogy, Princeton, Princeton University Press.

WILLIAMSON, T. (1996), «Knowing and Asserting», The Philosophical Review, 105, págs. 480-523.

WILSON, A. (2018), «Honesty as a virtue», Metaphilosophy, 49, págs. 262-280.

WOOD, A. (2008), Kantian Ethics, Cambridge/Nueva York, Cambridge University Press.

Edición en formato digital: 2021

Ilustración de cubierta: José Ferraz de Almeida Júnior,

El remordimiento de Judas (1880)

© Tobies Grimaltos Mascarós y Sergi Rosell Traver, 2021

© Ediciones Cátedra (Grupo Anaya, S. A.), 2021

Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15

28027 Madrid

catedra@catedra.com

ISBN ebook: 978-84-376-4287-1

Está prohibida la reproducción total o parcial de este libro electrónico, su transmisión, su descarga, su descompilación, su tratamiento informático, su almacenamiento o introducción en cualquier sistema de repositorio y recuperación, en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, conocido o por inventar, sin el permiso expreso escrito de los titulares del Copyright.

www.catedra.com